Eugen von Böhm-Bawerk

Capital e interés



Fondo de Cultura Económica / Serie de Economía

Sección de Obras de Economía

CAPITAL E INTERÉS

EUGEN VON BÖHM-BAWERK

CAPITAL E INTERÉS

Historia y crítica de las teorías sobre el interés

Traducción de
CARLOS SILVA



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

Primera edición en alemán, 1884
Cuarta edición en alemán, 1921
Primera edición en español, 1947
Segunda edición 1986

Av. de la Universidad, 975; 03100 México, D. F.

ISBN 968-16-2148-4

Impreso en México

PROLOGO A LA CUARTA EDICION

La cuarta edición de la Historia y crítica de las teorías sobre el interés del capital *que hoy sale a la luz pública es la reproducción fiel e intacta de la tercera, la última cuidada personalmente por el autor. Las adiciones puestas por él a la edición anterior a ésta se limitaron a lo estrictamente indispensable, y las razones que le movieron a obrar así y que él mismo expone en el prólogo a la citada tercera edición, cuyos conceptos más importantes recogemos algunas páginas más adelante nos han aconsejado que debíamos abstenernos de introducir ninguna adición nueva a esta reimpresión de la obra, la primera que se publica después de la muerte del autor.*

Nos referimos principalmente, al decir esto, a las posibles adiciones sobre la nueva literatura en torno al tema del capital. El mismo E. Böhm-Bawerk nos dice en el mentado prólogo que quiso ofrecer en su obra, fundamentalmente, los grandes rasgos de la historia de su problema y no una crónica de los hechos cotidianos que se perdiese en el laberinto de los detalles. ¿Y qué editor podría asumir la responsabilidad de introducir cambio alguno en la forma que el propio autor ha dado a la historia de las teorías sobre el interés, resumida en sus rasgos fundamentales? El presente libro de Böhm-Bawerk constituye una obra maestra de líneas armónicas y cerradas, destinada a quedar como una de las obras clásicas de la ciencia económica. Esta ciencia no posee ninguna otra historia de las doctrinas que descuelle a la altura de la presente, ni creemos tampoco que ninguna otra ciencia pueda poner a su lado una obra de igual naturaleza que la supere. Y es que Böhm-Bawerk poseía el raro talento de la crítica fecunda. No le interesaba descubrir el error por el error mismo, sino deslindar el error de la verdad para sentar con ello las bases sólidas de un conocimiento científico concluyente. Su mirada aguda y certera comprendió que las explicaciones que se daban del fenómeno del interés quedaban adheridas a ciertos puntos decisivos de la superficie del problema y que era necesario rasgar las envolturas engañosas de las ideas y palabras al uso y calar hasta el fondo granítico de hechos difícilmente asequibles a la teoría para llegar a plantear el problema del interés que permitieran su completa y satisfactoria solución.

El hecho de que también yo figure entre los autores cuya explica-

ción del problema del interés es rechazada por Böhm-Bawerk como deficiente podría dar a entender acaso que este reconocimiento sin reservas que tributamos a su obra envuelve la renuncia a nuestra propia explicación del problema de que se trata. No hay tal cosa. Nuestra doctrina sobre el interés llama, en ciertos aspectos, la atención acerca de hechos que, a nuestro modo de ver, no aparecen debidamente apreciados por el examen de Böhm-Bawerk, aunque se hallan, en realidad, tan al margen de la línea fundamental del problema, que la estructura de su sistema crítico no sufriría el menor detrimento aunque hubiera que llegar a la conclusión de que su crítica carece de fundamento en este aspecto concreto. En cambio, en lo tocante a otros puntos esenciales nos hemos adherido por entero a su modo de plantear el problema y podemos decir, y lo reconocemos de buen grado, que sus orientaciones nos han librado de caer en todos aquellos errores graves que antes de él habían empañado la mirada de los mejores pensadores de nuestra ciencia.

Viena, julio, 1921.

F. WISSER

DEL PROLOGO DEL AUTOR A LA PRIMERA EDICION

No creemos que, dado el estado actual de la ciencia económica en lo que con este tema se relaciona sea necesario ofrecer una especial justificación de nuestro propósito de escribir acerca del Capital e Interés. *Nadie duda que esta materia figura entre las más importantes que al economista incumbe investigar. Desgraciadamente, nadie puede dudar tampoco que dicha materia se cuenta entre los temas de nuestra ciencia que han sido tratados hasta hoy de un modo menos satisfactorio. Apenas podría citarse un solo concepto importante de los relacionados con este tema —empezando por el concepto mismo de capital— ni siquiera una tesis doctrinal importante de cuantas se han formulado en torno a él que se halle definitivamente sustraída a la controversia, y en lo que se refiere a los puntos de mayor importancia las opiniones están de tal modo divididas, que el número pasmoso de doctrinas sólo se ve superado por el grado aún más asombroso de antagonismo que entre ellas media. Pues bien, hemos considerado un deber y al mismo tiempo una tarea grata esforzarnos en la medida de nuestras posibilidades por encontrar en medio de todas estas doctrinas contradictorias la verdad unificadora.*

Razones de conveniencia nos han movido a dividir nuestro trabajo en dos partes. La primera, la que el lector tiene ahora en sus manos, se consagra a la Historia y crítica de las teorías sobre el interés del capital; *la segunda, que confiamos terminar no tardando, expondrá nuestra* Teoría positiva del capital.

Pero no se crea que nos hemos decidido a desdoblar así el tema fácilmente ni de buena gana. Las historias de las doctrinas figuran de por sí entre las materias más espinosas de la investigación científica. Y resultan tanto más arduas cuanto más voluminosas son, a medida que crece el número de las distintas teorías a que pasan revista, cada una de las cuales formula ante el lector la exigencia, harto difícil, de ser cumplida, de adaptarse a la mentalidad de su autor, para abandonarla instantes después y hacer un nuevo esfuerzo encaminado a identificarse con el modo de pensar de un autor distinto; finalmente, la dificultad aumenta en la medida en que el historiador considera necesario ajustarse con mayor fidelidad y celo, en su exposición, a los diversos mundos individuales de pensamiento que se ve obligado a estudiar. Pues bien, la his-

toria de las doctrinas en torno al interés del capital, lejos de facilitar la tarea del autor en ninguno de estos aspectos, más bien se la complica y agranda.

A pesar de todas estas dificultades hemos creído que podíamos acometer la tarea de trazar una historia crítica coherente de las doctrinas que versan sobre el interés del capital. Nos animó a ello, entre otras cosas, la circunstancia de que, por muy sorprendente que ello parezca, la literatura de nuestra ciencia, en la que tanto abundan los estudios de historia de las doctrinas, no contaba aún con ninguna obra de esta naturaleza en lo referente a las teorías sobre el interés. Sin embargo, las razones de orden decisivo que nos movieron a realizar este propósito fueron razones de otro orden, de orden interno.

Entre los problemas concretos que repercuten en la teoría del capital ninguno más importante ni tampoco más embrollado que el problema del interés. Quien se imponga la molestia de contarlas registrará fácilmente una docena y tal vez incluso dos docenas de teorías distintas en torno a este tema. La verdad es que no nos hemos atrevido a añadir una teoría más, la número veinticinco, a las veinticuatro que ya existían. Con ello, lo más probable es que lejos de disminuir el embrollo doctrinal existente, no habríamos hecho otra cosa que aumentarlo. Ante el estado del problema, nos pareció que lo más conveniente era proceder cuanto antes a una clasificación crítica del enorme material teórico existente, en toda su amplitud. Nadie hasta ahora había realizado esta labor de un modo satisfactorio. Y no es que falten los trabajos críticos relacionados con este tema; lo que ocurre es que estos trabajos servían más para atizar la polémica que para resolverla. No hemos de entrar a examinar aquí las razones de esto; diremos solamente que entre los muchos motivos que hasta ahora han venido entorpeciendo una solución fecunda y positiva de la controversia en torno al interés del capital se destacan fundamentalmente dos: de una parte, la postergación del interés puramente teórico por el interés político-social, agitado por las pasiones; de otra parte, la orientación predominantemente histórica de la moderna economía nacional; orientación que menoscaba en primer término el interés y en segundo lugar la capacidad de nuestra ciencia para plantearse y resolver problemas de índole rigurosamente teórica.

Una vez decididos, por razones que nosotros estimamos poderosas, a afrontar la crítica de las teorías sobre el interés del capital, dedicando a este tema la extensión y la atención necesarias, era claro también, para nosotros, que no podíamos por menos de consagrar al asunto un volumen aparte. La enorme extensión de la literatura que era necesario analizar, decididos como estábamos a que la crítica que de esta literatura hiciésemos fuese lo más profunda y completa posible —pues con

juicios incompletos y superficiales no habría salido ganando nada la solución de tan importante problema—, nos obligaría inevitablemente a dar a nuestros comentarios críticos un desarrollo demasiado grande para que pudieran intercalarse en la exposición dogmática de nuestra propia teoría. Y asimismo comprendimos, por tratarse de algo evidente por sí mismo, que era necesario ampliar nuestro extenso estudio crítico hasta convertirlo en una Historia crítica de las teorías sobre el interés del capital: el pequeño esfuerzo complementario que ello requeriría se vería compensado con creces por la ayuda que este enfoque histórico del problema nos prestaría para su comprensión crítica.

Poco es lo que habremos de añadir acerca del modo como creímos que debíamos abordar la tarea planteada. No cabe duda después de lo que dejamos dicho de que lo más importante para nosotros, era la parte crítica del estudio. Confiamos, sin embargo, en que se nos hará la justicia de reconocer que no hemos desdeñado tampoco la parte histórica del problema. No tenemos, ciertamente, la pretensión de exponer el material histórico en toda su amplitud y sin la menor laguna. Entre otras razones, porque apenas podíamos apoyarnos para nuestro trabajo en ningún estudio anterior de la misma naturaleza. Sólo nos ayudaron un poco los excelentes trabajos de Endemann sobre la doctrina canónica de los intereses, a pesar de hallarse circunscritos a un campo muy reducido, y el estudio de Pierstorff sobre la ganancia del empresario (Lehre vom Unternehmergewinn), si bien es cierto que su parte de historia de las doctrinas sólo se relaciona de lejos con el tema de nuestras investigaciones. Nos hemos visto, pues, obligados, en lo tocante a la parte incomparablemente más extensa y más importante del problema, a desbrozar un camino no pisado todavía por nadie. A pesar de todo, confiamos que las lagunas que en nuestro trabajo puedan apreciarse afectarán solamente al detalle y no al cuadro de conjunto del desarrollo histórico: podrá echarse de menos en estas páginas, tal vez, a tal o cual autor, pero no creemos que pueda apreciarse la ausencia de ninguna corriente teórica, ni siquiera de un representante verdaderamente caracterizado de ella.

Tras madura reflexión, nos ha parecido que, tanto en la parte histórica como en el análisis crítico de las diversas doctrinas estudiadas no debíamos desdeñar ningún detalle teórico, sino estudiarlos todos, en la medida de lo posible, con la mayor minuciosidad. Sabíamos perfectamente que con ello no haríamos más que multiplicar considerablemente las dificultades, ya de suyo grandes, que opone al expositor un tema tan espinoso como el nuestro. Pero no creemos que haga falta justificar el método adoptado por nosotros ante quienes conozcan esta clase de problemas. Estos saben bien que en la fisonomía de una teoría los detalles

son, no pocas veces, los que acusan los rasgos característicos; que un crítico jamás puede confiar en llegar a convencer a un adversario si por el modo de ejercer su crítica no es capaz de ofrecerle la certeza de que ha examinado, comprendido y valorado a fondo la doctrina criticada; y que el peor pecado que un crítico puede cometer es enjuiciar en un terreno de vaga generalidad doctrinas vaga e imprecisamente expuestas.

Innsbruck, mayo, 1884.

DEL PROLOGO DEL AUTOR A LA SEGUNDA EDICION

La segunda edición de nuestra Historia y crítica de las teorías sobre el capital *presenta con respecto a la primera una serie de modificaciones y adiciones.*

Las modificaciones no son de monta. Limítanse a unas cuantas correcciones de forma y a algunas rectificaciones, no muy numerosas tampoco de errores deslizados en la edición anterior. En cambio, hemos introducido numerosas adiciones, que han aumentado el volumen del libro en más de una tercera parte.

De un lado, ha sido necesario llenar diversas lagunas que presentaba la primera edición en la parte dedicada a la exposición de las doctrinas anteriores. La adición más importante de todas es aquélla en que se examinan y analizan críticamente las doctrinas del canadiense John Rae. Confiamos en que los amigos de esta obra acogerán como un enriquecimiento provechoso de los materiales que en ella se ofrecen la extensa exposición de las ideas de este pensador extraordinariamente original y que hasta ahora había permanecido casi ignorado por una curiosa combinación de circunstancias. De otra parte, hemos procurado poner al día la historia y la crítica, *que en la edición anterior no llegaban más que hasta el año 1884, fecha en que la primera edición fué entregada a las prensas. No podíamos volver enteramente la espalda al cúmulo de materiales nuevos que se ofrecían a nuestra consideración, pues hay que tener en cuenta que los últimos quince años han sido extraordinariamente fecundos para las investigaciones sobre el problema del capital. Por tanto, aun limitándonos en general a un resumen orientador y reservado nuestro análisis crítico para unas cuantas corrientes doctrinales, las más significativas de los tiempos presentes, no podíamos por menos de introducir en la obra una serie de adiciones de considerable extensión.*

Por lo que se refiere al tratamiento formal de estos nuevos materiales, teníamos que optar entre incorporar la exposición de las novísimas corrientes, según el grupo de teorías a que perteneciesen o al que pudieran ser adscritas, al capítulo correspondiente de nuestra obra, es decir, al que tratase del grupo de teorías en cuestión o respetar en la medida de lo posible la estructura anterior del libro y añadirle un apéndice dedicado a examinar y criticar de un modo coherente el estado actual de las investigaciones. Tras madura reflexión, nos decidimos por seguir el

segundo camino. Cualquiera que sea el juicio que el valor de nuestra obra merezca, ya la sola existencia de una obra que trata con mayor extensión que ningún otro trabajo anterior todos los problemas relacionados con el capital en sus aspectos histórico, crítico y dogmático tenía que ejercer necesariamente cierta influencia y producir, por lo menos, cierta reacción sobre los estudios posteriores en torno al mismo tema, sobre todo si se tiene en cuenta la difusión inesperadamente rápida y extensa que nuestra obra tuvo la suerte de encontrar inmediatamente después de aparecer. Pues bien, donde quiera que existía algún nexo interno entre la crítica ya formulada por nosotros en la primera edición de nuestra obra y ciertas versiones o formulaciones posteriores de la teoría del capital habría sido una especie de anacronismo desorientador el haber incluído estas nuevas formulaciones entre el material histórico que en un principio habíamos tenido a la vista para formar nuestros juicios críticos. Lejos de ello, creemos que contribuirá considerablemente a facilitar tanto la orientación como el enjuiciamiento imparcial de las distintas corrientes doctrinales por parte de quienes se interesan por la trayectoria histórica de las ideas sobre los problemas del capital el establecer una nítida separación, incluso en lo tocante a la estructura externa de la obra, entre los materiales primeramente criticados en ella y los posteriores. Sólo una excepción nos hemos creído en el caso de introducir a esta norma: la que se refiere a la teoría de la explotación, excepción impuesta por la peculiar anomalía cronológica de que los tomos segundo y tercero de El Capital *de Marx, existentes ya en forma de manuscrito al aparecer la primera edición de mi libro, no fueron publicados hasta muchos años después.*

No han sido grandes, pues, los cambios que nos hemos visto obligados a introducir en cuanto a los detalles de nuestra labor de crítica histórica, pero aun han sido menores los que hemos juzgado necesario realizar en lo tocante a la concepción fundamental de nuestra obra. Tal vez se considere que ello era natural, puesto que la acogida en general tan favorable dispensada a este libro podía tranquilizarnos, dándonos a entender que no nos habíamos equivocado, por lo menos en lo fundamental, en cuanto a nuestro modo de concebir la tarea de un historiador crítico de las doctrinas. Sin embargo, habrá de permitírsenos que nos manifestemos expresamente y con alguna extensión acerca de este punto. Entre las voces que han disentido de nuestro modo de proceder en esta obra se encuentran, en efecto, las de algunos autores a quienes tenemos en demasiada estima para que sus objeciones puedan pasar desapercibidas para nosotros o sernos indiferentes; sus censuras han sido presentadas, además, en el sentido en que menos podíamos esperarlas o apetecerlas. En efecto, tanto F. Walker como el profesor

Marshall, el primero en términos bastante duros, el segundo con palabras más suaves, pero no por ello menos serias, nos han reprochado que criticamos poco generosamente a nuestros precursores en la teoría del capital. En vez de esforzarse en descubrir con tolerancia y benevolencia —dice Walker— lo que en realidad quisieron decir los distintos autores, se tiende a interpretar, en detrimento suyo no pocas veces, lo que no pasa de ser imperfecciones en cuanto a la manera de exponer y simples descuidos de expresión (blunders of expression);[1] *por su parte, el profesor Marshall da a entender que, con harta frecuencia y de un modo injusto, damos por existentes opiniones divergentes y unilaterales cuando en realidad sólo se trata de diferencias en cuanto al modo de exponer, del abultamiento desproporcionado de ciertos elementos de la explicación y la postergación de otros, existentes también en el espíritu del autor, abultamiento o postergación determinados por ciertos propósitos que el autor persigue o, simplemente por un defecto de sistemática. Y el profesor Marshall se cree autorizado a manifestar que nuestra exposición "de las teorías simplistas de la productividad, de las teorías del uso, etc." y la que se refiere "a los autores anteriores apenas puede ser aceptada como una exposición ponderada y completa de sus doctrinas".*[2]

Si estas objeciones envolvieran, como a primera vista podría parecer, una interpretación litigiosa de las verdaderas doctrinas de otros autores, es decir, si aquí se ventilasen problemas que entrañasen cuestiones técnicas de detalle para un historiador crítico de las doctrinas, no sería oportuno ni valdría tampoco la pena discutirlas o examinarlas en este lugar. Podríamos dejar, sencilla y tranquilamente, que hablasen por nosotros las páginas correspondientes. Nuestros juicios críticos van formándose siempre bajo la mirada de los mismos lectores y partiendo, además, de la reproducción casi literal de las manifestaciones tomadas de los autores cuyas doctrinas se exponen y enjuician, sin que ninguno de nuestros adversarios pueda quejarse —por lo menos, así nos lo parece a nosotros— de que incurramos en falta de cuidado ni mucho menos en deslealtad cuando se trata de exponer o resumir sus puntos de vista.

Pero, en realidad, lo que aquí se discute es otra cosa muy distinta. En las diferencias de opinión en torno al contenido y el valor de las manifestaciones de otros autores se trasluce, en rigor, la concepción fundamentalmente distinta que nos separa en cuanto a los problemas del capital y a las condiciones de su verdadera solución. La generosidad o no

[1] Dr. Böhm-Bawerks theory of interest, en *Quaterly Journal of Economics*, julio 1892, pp. 339 *ss.*, especialmente pp. 401-405.

[2] *Principles of Economics*, 3ª edición, pp. 142 y 664.

generosidad con que tratamos a quienes sostienen doctrinas distintas de la nuestra no es más que un problema aparente: lo que en realidad se ventila aquí es si son Walker o Marshall o somos nosotros quienes profesamos la concepción certera acerca del problema esencial del interés y de su verdadera solución. Y esta cuestión es fácil y además oportuno resolverla aquí, antes de seguir adelante. En efecto, estos dos críticos a quienes nos estamos refiriendo han acompañado su voto de censura de algunas observaciones que ponen al descubierto los motivos que les llevan a una concepción histórico-doctrinal diferente de la nuestra; y confiamos en que una rápida ojeada a estos motivos bastará para demostrar ya desde el primer momento que no habríamos procedido bien si hubiésemos hecho nuestro el punto de vista de quienes nos critican.

La cosa es de una claridad tangible en lo que se refiere al caso de Walker. Este es un defensor convencido y teóricamente firme de la teoría de la productividad. Está tan persuadido de la sencillez del problema del interés y de que el acervo de ideas de la teoría de la productividad ofrece los elementos suficientes para su solución, que no puede concebir siquiera la idea de que a ningún pensador importante se le ocurra abrazar un camino distinto para la explicación satisfactoria del problema del interés. Y así, expresa muy seriamente la opinión de que jamás han existido la teoría del uso ni la teoría de la abstinencia como teorías distintas de la de la productividad y la de que es un error nuestro el considerarlas como tales. "Ningún economista de rango que se haya dedicado a reflexionar detenidamente sobre el problema del interés del capital —dice Walker— ha pretendido afirmar la teoría del uso más que en el sentido de que el empleo del capital es productivo en el sentido que los teóricos de la productividad asignan a esta expresión".[3] *Y pretende descartar las ideas de la teoría de la abstinencia, evidentemente heterogéneas, diciendo que estas ideas, tal como sus autores las conciben, no representan otra cosa que una justificación político-social de la institución del interés "que probablemente ninguno de ellos ha llegado a representarse jamás, equivocadamente, como una explicación científica de la causa del interés",*[4] *ni por tanto como una explicación de tipo teórico.*

Por tanto, desde el punto de vista de Walker son simples "descuidos de expresión" los que en las doctrinas de Hermann y C. Menger, por ejemplo, producen la impresión de que estos autores pretenden formular una teoría propia, distinta de las teorías de la productividad; y, a su

[3] L. c., p. 405.

[4] L. c., pp. 404 ss.: "They thus reached a social justification of interest, which no one of them probably ever mistook for a scientific ascertainement of the cause of interest".

vez, Senior se expresa, a pesar de tratarse de un teórico tan eminente, en términos equivocados y falsos cuando, con su referencia al factor abstinencia como a un elemento de los costes determinantes del precio, da a entender que desea contribuir con una teoría propia y peculiar a la solución del problema del interés; en cuanto a nosotros —siempre según el modo de ver de Walker—, incurrimos en una explotación poco generosa de estos "errores de expresión" al atribuir a éstos y otros economistas teorías propias y maduramente pensadas. A nosotros nos parece, por el contrario, y no creemos necesario dedicar muchas palabras a demostrarlo, que la falta de generosidad, que envuelve además una manera de exponer la realidad de las cosas incompatible con lo que debe ser el criterio de un historiador imparcial de las doctrinas consiste precisamente en pretender descartar de la historia del desarrollo de las teorías del interés, como si no existiesen, las teorías del uso y de la abstinencia, empeñándose en reducir los más diversos y heterogéneos métodos de explicación a una masa informe de teorías de la productividad o, mejor dicho, en violentar esos métodos para embutirlos a todo trance, tergiversándolos, dentro del marco de estas teorías.[5]

En cuanto al caso del profesor Marshall, no creemos que se diferencie mucho, por lo que a la manera se refiere, del caso de Walker, aunque sí difiera de él con respecto al grado. También el profesor Marshall demuestra predilección por una determinada combinación teórica y se empeña, por medio de un rasgo extraordinariamente honroso de generosidad en la interpretación, en atribuir al mayor número posible de autores anteriores a él la posesión de estas ideas explicativas que él considera como las mejores. Pero sufre, al igual que Walker —aunque no de un modo tan burdo como éste, ciertamente— una ilusión engañosa con respecto a dos puntos esenciales: en cuanto al valor explicativo de la combinación teórica a la que otorga la palma de su favor y en cuanto a la relación que de hecho guardan los diferentes grupos de teorías con esta combinación de ideas que Marshall les imputa.

En efecto, el profesor Marshall basa su propia explicación del interés del capital en dos factores coordinados: uno es la productividad del capital, que determina la demanda de éste, por su prospectiveness, *o sea el alejamiento de sus frutos en el tiempo, la cual influye en su oferta y la restringe. Pues, según Marshall, estas dos ideas estaban en el espíritu de los economistas desde hace ya mucho tiempo. Lo que ocurre es que unos autores hacen mayor hincapié en la oferta, mientras que otros dan mayor importancia a la demanda. Pero, según Marshall, también los economis-*

[5] Véase también nuestra réplica a Walker, en *Quarterly Journal of Economics*, abril 1895, pp. 235 *ss.*

tas que insisten en la productividad del capital conocían perfectamente la poca inclinación que las gentes sentían a ahorrar y a sacrificar el presente al porvenir; y, por el contrario, los que meditaban preferentemente sobre este otro aspecto del problema consideraban también como algo evidente las ventajas productivas que suponía el disponer de un capital. Y, reaccionando al parecer, contra el hecho de que nosotros no atribuyamos o no parezca que atribuímos estas dos ideas, por mitades, a los autores anteriores de que se trata, Marshall censura como unilateral e inexacto nuestro modo de exponer la teoría simplista de la productividad, la teoría del uso y otros grupos de teorías, pues es imposible saber qué otros grupos de teorías pretende incluir en el "etc." con que pone punto final a esta enumeración.

Ahora bien, no cabe duda de que el profesor Marshall tiene razón cuando piensa que la relación existente entre el interés del capital y estas dos series de fenómenos viene siendo desde hace mucho tiempo una cosa evidente y, como tal, clara para cualquier observador. Y también en nuestro libro habría podido encontrar palabras que confirman este punto de vista o que, mejor dicho, se adelantan a él. "Ningún enjuiciador imparcial —decíamos y seguimos diciendo nosotros en el capítulo titulado 'Los eclécticos'— podría sustraerse a la impresión de que la existencia del interés guarda necesariamente alguna relación con la mayor rentabilidad de la producción capitalista o, para decirlo en los términos que solían emplearse, con la productividad del capital". Pero tampoco, y por idénticas razones, cabe "negar que la privación que normalmente supone el ahorro no puede ser indiferente para el nacimiento y la cuantía del interés". Sin embargo, la conciencia de estos dos hechos, presente sin duda alguna, desde hace mucho tiempo, en el espíritu de las gentes, no basta, ni mucho menos, para la explicación teórica del interés del capital. Exactamente lo mismo —símil de que ya nos hemos valido otra vez en otra ocasión parecida, argumentando con respecto a Walker[6]— que no basta para explicarse científicamente el fenómeno del arco iris el saber ni el decir que las causas finales a que obedece este fenómeno son los rayos del sol y las nubes deshechas en lluvia sobre las que aquellos se proyectan en un ángulo determinado. Lo que a la ciencia le interesa no es determinar que el fenómeno del arco de los siete colores que se trata de esclarecer guarda relación con la proyección de los rayos del sol sobre el agua de lluvia, sino el modo cómo y por medio de qué operaciones intermedias se producen precisamente los efectos de aquellas causas empíricas que cualquiera puede apreciar; y esta explicación diferirá considerablemente, por

6 Véase nuestro artículo más arriba citado en *Quarterly Journal of Economics*, abril 1895, p. 250.

ejemplo, según que se base en la antigua teoría de emisión de la luz o en la moderna teoría de la ondulación, a pesar de que ambas teorías coincidan plenamente, sin duda alguna, en lo que se refiere al hecho de la relación existente entre el arco iris, los rayos solares y la lluvia.

Pues bien, volviendo a nuestro caso, la conciencia general de que el interés del capital debe su origen a la rentabilidad de la producción capitalista y al alejamiento en el tiempo de sus frutos, conciencia de la que nos atreveríamos a decir que no hace más que encuadrar el problema, no constituye en realidad una explicación del interés del capital, una solución ni siquiera una comprensión seria de las abundantes dificultades con que tropieza la explicación de este fenómeno. También en este caso podemos decir que la conciencia de que aquellas dos circunstancias tienen alguna participación en las causas a que obedece el nacimiento del interés del capital no hace más que plantear la necesidad de descubrir los caminos intermedios por los que aquellas causas producen y tienen que producir este efecto; y aquí queda margen, no ya para un tipo de explicación, sino para toda una serie de tipos de explicación o de teorías que no son, ni mucho menos, simples variantes de una y la misma idea bajo diversas modalidades de expresión, sino que envuelven ideas esencialmente distintas, ya que cada una de ellas preconiza una clase sustancialmente diversa de entrelazamiento entre aquellas últimas causas y el fenómeno del interés del capital, o sea la acción de causas intermedias esencialmente distintas.

Se nos hace difícil suponer que el profesor Marshall no se haya dado cuenta de esto, por lo menos en lo que se refiere a algunos de los grupos de teorías de que aquí se trata y no se incline, digamos, a reconocer que, por ejemplo, la teoría del uso de Menger, la teoría de la abstinencia de Senior y las diferentes "teorías del trabajo" de autores franceses y alemanes tienen un contenido sustancialmente diverso las unas de las otras, aunque todas ellas tengan en cuenta para su argumentación, bajo una u otra forma, tanto el aspecto de la prospectiveness *como el de la mayor rentabilidad de la producción capitalista, del mismo modo que nuestra propia teoría acoge y toma en consideración estos dos puntos de vista. Pero en la medida en que el profesor Marshall enjuicia de otro modo esta relación —y bien claramente da a entender que su modo de enjuiciarla es, en efecto, muy distinto—, se deja engañar, evidentemente, por una exageración del valor explicativo que atribuye a aquel cuadro común: la opinión errónea de que las premisas comunes implican ya lo esencial de la explicación tenía que arrastrarlo, naturalmente, al otro error de que lo no común, lo diferencial, pertenece y sólo puede pertenecer al campo de lo secundario, al campo de la mera forma, al campo de la expresión o del modo de exposición.*

La censura que el profesor Marshall nos hace se orienta con singular energía en una determinada dirección. Nos censura en particular el que no hayamos atribuído una preocupación congruente en cuanto a la "productividad" del capital a aquellas teorías que destacan de un modo especial el "aspecto de la oferta" o *la* prospectiveness *y, a la inversa, el que no atribuyamos ninguna preocupación en cuanto a la pro* prospectiveness *a las teorías que tienen especialmente en cuenta aquella productividad. O, para decirlo en términos más concretos: Marshall echa de menos en nuestro modo de exponer las teorías del uso, de la abstinencia y del trabajo, la primera de las cuales es mencionada expresamente por él, mientras que las otras dos van implícitas, evidentemente, en su vago "etc.", la congruente referencia a la productividad del capital y en nuestra exposición de la teoría simplista de la productividad —expresamente señalada por él— la referencia que considera indispensable al concepto de la* prospectiveness.

Pues bien, esta censura, en su primera parte, obedece a un mal entendido y en su segunda parte carece, lógicamente, de razón de ser.

Marshall incurre, efectivamente, en un mal entendido cuando opina que no relacionamos para nada con la productividad del capital aquel primer grupo de teorías en que se desarrolla de un modo especialmente característico el "aspecto de la productividad". Por el contrario, nosotros jamás hemos dudado de que todas esas teorías presuponen o deben necesariamente presuponer en su argumentación la productividad técnica o física del capital, la misma que el profesor Marshall tiene en cuenta. En lo que se refiere, por ejemplo, especialmente a la teoría del uso, que el profesor Marshall destaca expresamente como ejemplo de nuestra exposición unilateral, hemos visto esto tan claro, que en una serie de manifestaciones explícitas —de las que él tal vez no se haya apercibido— presentamos la teoría del uso directamente como una simple rama de las teorías de la productividad orientada en una cierta dirección y que ha llegado a desarrollarse con carácter propio e independiente.[7] *Y en nuestra exposición de las distintas modalidades de la teoría del uso hemos procurado dar a este aspecto del problema la misma importancia que le dan los correspondientes autores. Al exponer las doctrinas de Say y Hermann, por ejemplo, hablamos ampliamente de la productividad del capital, mientras que al resumir las de Schäffle y Menger dedicamos a este aspecto muy poco espacio. Y hablamos también muy poco de él, lógicamente, al exponer las ideas centrales características de la teoría del uso, porque aun cuando la productividad técnica del capital forma parte, evidente-*

[7] Véanse, por ejemplo, pp. 89 *ss.*, 226, 227 hacia el final, 228 *ss.*, de la primera edición.

mente, de la esencia teórica de la teoría del uso, el pensamiento característico de esta teoría está orientado en otra dirección. Creemos que si hubiéramos atribuído, por ejemplo, a Menger —cosa que, naturalmente, no habríamos podido hacer, puesto que él no lo dice— todo lo que el profesor Marshall, con su método detallado y minucioso, expone acerca de la productividad técnica del capital y de su influencia sobre el "aspecto de la demanda" habríamos recargado de detalles y hecho más prolija nuestra exposición, pero no habríamos alterado en lo más mínimo el carácter teórico de la doctrina expuesta: un resumen sintético de ésta no tendría por qué contener más palabras ni otras palabras que las empleadas por nosotros para exponer esa teoría.

Y lo mismo acontece, en términos análogos, en lo tocante a la teoría de la abstinencia. Esta afirmación nuestra encontrará una ilustración tajante en su lugar oportuno y a la luz precisamente de la propia teoría de Marshall. En efecto, en el transcurso de la presente obra habremos de encuadrar la teoría de Marshall, adornada con toda clase de detalles sobre el papel de la productividad, exactamente dentro del mismo tipo teórico y oponerle exactamente las mismas objeciones que en nuestra crítica formularemos con respecto a la teoría de la abstinencia de los antiguos, según Marshall, expuesta por nosotros de un modo incompleto y unilateral.

Por tanto, Marshall se equivoca cuando sostiene que atribuímos una laguna de pensamiento con respecto al lado que se refiere a la demanda a las teorías del interés en que se desarrolla de un modo característico el aspecto de la oferta, presentándolas con ello bajo una luz más desfavorable a los ojos de la crítica.

Y cuando el profesor Marshall nos acusa, por el contrario, de no haber atribuído una referencia al "aspecto de la oferta" a las teorías que subrayan exclusivamente el factor de la productividad del capital y cita expresamente como el objeto sobre que recae este reproche las "teorías simplistas de la productividad", debemos contestar a ello lo siguiente. La mayoría de los autores, y los más importantes, citados por nosotros bajo esta rúbrica (por ejemplo, Say, Roscher, Rossi, Leroy-Beaulieu, Cauwés y otros) hacen referencia expresamente al "aspecto de la oferta", cosa que nosotros mismos hemos destacado de un modo expreso, y a veces hasta le hemos dedicado bastante espacio, como ocurre por ejemplo en lo que a la importante teoría de J. B. Say se refiere. Aun en los casos en que un teórico de la productividad alude aunque sólo sea levemente y de pasada a un móvil de sacrificio, etc., concurrente con el de la productividad hemos procurado recoger cuidadosamente la alusión (tal es, por ejemplo, el caso de Malthus). Claro está que cuanto más claramente se destacan esas referencias a un sacrificio concurrente de uso del capital,

de "abstinencia", de trabajo de ahorro, etc., menos concuerdan intrínsecamente con la referencia, por lo común muy enérgica, a una productividad "independiente" y "de valor" del capital, inherente a él y no derivada en modo alguno del trabajo necesario para su creación, para formar un todo armónico o, por lo menos, coherente, razón por la cual nos vemos obligados a clasificar a la mayoría de aquellos autores entre los eclécticos, destacando expresamente sus manifestaciones relacionadas con el aspecto de la oferta.

Pero otros de los teóricos "simplistas" de la productividad no acompañan su enfática afirmación de la productividad independiente del capital ni de la más leve alusión a la influencia de la prospectiveness *ni a la de ningún otro motivo de sacrificio. ¿Acaso habríamos podido o debido atribuir a sus doctrinas la referencia teórica consciente a estos móviles que ellos mismos no creyeron oportuno reconocer?* No *se trata, entiéndase bien, del conocimiento evidente por sí mismo de aquel hecho, con que ya* Adam *Smith se hallaba familiarizado, de que la producción capitalista sólo da frutos en el porvenir o de que el capital sólo puede formarse y acrecentarse por medio del ahorro, sino de la idea consciente de que es* este factor y sólo él *el que —junto a la productividad del capital y a despecho de ella— decide en cuanto al nacimiento del interés del capital. En caso afirmativo, ¿habría debido atribuirle aquella idea solamente bajo la nebulosa generalidad de que la* prospectiveness, *considerada en términos generales, guarda alguna relación con el nacimiento del capital, o más bien bajo la forma de una referencia concreta a un determinado núcleo de sacrificio escondido bajo esta* prospectiveness, a un *sacrificio de usos de otra clase, de abstinencia, de trabajo de ahorro, etc.?* Y, *en este último caso, ¿como referencia a cuál de estos núcleos, esencialmente distintos entre sí?*

Creemos que si hubiéramos procedido de modo distinto a como lo hacemos, cualquiera que ese modo fuera, habríamos incurrido en pecado de infidelidad histórica y, además, en pecado de injusticia contra los autores correspondientes. Habríamos sido históricamente infieles, pues creemos que una orientación de ideas que en su tiempo fué bastante popular, aunque hoy no esté ya de moda, se inclinaba a dar por teóricamente liquidado el problema del interés sin más que referirse a la existencia de la productividad independiente de valor del capital; una orientación de ideas intrínsecamente afín y que cronológicamente ocupa una especie de lugar intermedio entre el antiguo punto de vista fisiocrático sobre la capacidad privilegiada y creadora de valor de la tierra y el moderno prejuicio socialista sobre la capacidad privilegiada y creadora de valor del trabajo.

Pero, además, atribuyéndoles aquella referencia a motivos no expre-

sados por ellos, habríamos sido injustos con los autores mismos. Nos habríamos visto en el caso de censurarlos por cosas que jamás habían dicho y que, muy probablemente, jamás habían pensado tampoco. En efecto, si sólo les hubiésemos atribuído aquella referencia vaga y general de la productiveness, *no habríamos tenido más remedio que reprocharles que con ello no se esforzaban siquiera en buscar una verdadera explicación al problema. En vez de una teoría indudablemente falsa, pero a pesar de todo característica y ajustada al espíritu de su tiempo, nos habríamos visto obligados a achacarles una teoría confusa, vuelta de espaldas a las dificultades y al punto álgido del problema, una opinión situada en cierto modo al margen de la teoría; mucho dudamos que nuestro crítico pudiera considerar esto como un grado superior de conocimiento. Y tampoco podíamos, sin violentar la verdad de las cosas, atribuir, a aquellos silenciosos autores, dentro de aquel marco, una verdadera teoría completa y consecuente, pues ello no sólo habría equivalido a llenar con ayuda de la propia fantasía una hoja dejada en blanco por los autores, sino que habría sido tanto como intercalar una criatura hija de nuestra propia fantasía en un sitio en que los autores ni siquiera habían querido, probablemente, dejar una hoja en blanco. Además, no habríamos tenido más remedio que pedirles cuentas en un terreno crítico, por aquella teoría del uso, del trabajo o de la abstinencia que les achacásemos por nuestra propia cuenta —aunque se hubiese tratado de una copia fiel y exacta de la tan minuciosa teoría de Marshall—, puesto que no habríamos tenido motivos para considerar exacta ninguna de aquellas explicaciones. No cabe duda de que, de haber procedido así, habría incurrido con toda responsabilidad y con plena justicia en los reproches que formulan contra mí Walker y Marshall y que ahora son en realidad injustos; en efecto, si hay algo en que no puede incurrir un historiador de las doctrinas fiel y benevolente es precisamente en la tendencia de achacar a un autor un error que no se halla presente en sus obras ni de lejos.*

Vista la cosa en conjunto, creemos sinceramente que el profesor Marshall no nos habría hecho ninguno de estos reproches si, desgraciadamente, no le hubiese abandonado precisamente en la parte de su admirable obra dedicada a estudiar el problema del capital aquella claridad y aquella agudeza extraordinarias que le caracterizan por lo general en el modo de concebir y exponer sus ideas teóricas. Ya hemos aludido a ello más arriba: la fuente de donde manan sus juicios de historia de las doctrinas, divergentes de los nuestros y, a nuestro juicio, no bastante claros ni profundos, es precisamente la manera poco clara y profunda como enfoca el problema de este autor. Menosprecia las dificultades que este problema entraña y no se da cuenta de toda una serie de escollos reales y lógi-

cos que se interponen en el camino de su solución satisfactoria —todo lo cual habremos de ver comprobado cuando estudiemos la teoría positiva del interés, de Marshall, acerca de la cual el propio lector tendrá ocasión de formarse un juicio en el transcurso de la presente obra—, y eso explica que se sienta inclinado a desdeñar como sutilezas superfluas las aspiraciones encaminadas a salvar aquellos escollos e incluso a censurar a causa de ellas al historiador crítico de las doctrinas referentes a este problema. Por eso, aunque en general demos gran importancia a coincidir en nuestros puntos de vista con los del respetado autor de los Principles of Economics, *creemos que en lo que se refiere al problema que aquí se debate el enjuiciarlo de otro modo a como lo hacen Walker y el profesor Marshall es, hasta cierto punto, una garantía de seguir un camino certero para su solución.*

Viena, agosto, 1900.

PROLOGO A LA TERCERA EDICION

Esta edición de nuestra Historia y crítica de las teorías sobre el interés *ha sido sometida por nosotros a una profunda y cuidadosa revisión, habiendo corregido, mejorado o completado todo lo que nos pareció necesario. Sin embargo, esta vez hemos procurado limitar las adiciones a lo estrictamente indispensable, para no aumentar excesivamente el volumen de la obra, ya demasiado extensa. Por eso hemos procurado resumir en las menos palabras posibles los muchos materiales que nos ofrecía el desarrollo extraordinariamente vivo experimentado por la literatura sobre el capital desde el año 1900 y colocando estas adiciones en las notas como norma general. Sólo en casos aislados, por ejemplo en lo referente a la teoría sobre el interés de* Oswalt, *hemos intercalado en el texto adiciones un poco extensas.* No *hemos querido que el historiador se viera desplazado en esta obra por el cronista.* Estamos *persuadidos de que el centro de gravedad de este libro sigue estando en su parte verdaderamente histórica, con la que va a hacer pronto treinta años que apelamos a la publicidad. La continuación de una crónica de los sucesos cotidianos es empresa de distinto carácter. Tal vez estuviese justificada o fuese inevitable en un caso excepcional como éste, en el que treinta años después de ver la luz la primera edición de una obra no sólo sigue viviendo ésta, sino también su autor. Pero, a pesar de ello, lo fundamental de este libro es la historia en sus grandes rasgos y no una crónica que se pierda en el dédalo de los detalles.*

Viena, junio, 1914.

E. Böhm-Bawerk

INTRODUCCION

EL PROBLEMA DEL INTERES

EL POSEEDOR de un capital, tiene, generalmente, la posibilidad de obtener de él, con carácter permanente, una renta neta, a la que se da el nombre de renta de capital o interés, en el sentido amplio de la palabra.

Esta renta se distingue por ciertas singulares características.

El interés del capital es independiente de cualquier actividad personal del capitalista; éste se beneficia con él aun cuando no mueva ni un dedo de la mano para hacer que se produzca, razón por la cual parece, en verdad, como si el mismo *capital* lo produjese, como si el capital *pariese* el interés, para emplear la antiquísima metáfora. Además, todo capital puede producir un interés, cualesquiera que sean las clases de bienes que lo formen, ya se trate de bienes fructíferos por naturaleza o de bienes estériles, de bienes consumibles o de bienes inconsumibles, de bienes fungibles o de bienes no fungibles, de dinero o de mercancías. Finalmente, el interés fluye sin llegar a agotar nunca el capital que lo produce sin que, por tanto, se oponga límite alguno a su duración: su duración puede ser eterna, en la medida en que cabe aplicar esta expresión a las cosas terrenales.

El fenómeno del interés nos brinda, pues, en conjunto, la curiosa imagen de una producción continua e inagotable de bienes a base de un capital inanimado. Y es tan grande la regularidad con que este curioso fenómeno se acusa en la vida económica, que no es nada raro encontrarse con autores que erigen sobre él el concepto mismo del capital. Así, Hermann, en sus *Staatswirtschaftliche Untersuchungen* ["Investigaciones sobre la economía política"], define el capital como el "patrimonio que ofrece constantemente su utilidad a las necesidades del hombre como un bien continuamente nuevo, sin que merme nada su valor de cambio".[1]

¿De dónde y por qué obtiene el capitalista ese aflujo interminable de bienes, sin esfuerzo alguno de su parte? Estas palabras encierran el problema teórico del interés. Problema que podremos dar por resuelto cuando logremos explicar el hecho de la percepción de intereses íntegramente y con todas sus características esenciales. Integramente, tanto

[1] 2ª edición, p. 111.

en lo referente a su extensión como en lo tocante a su profundidad; en cuanto a su extensión, es decir, explicando todas las formas y variedades de la percepción de intereses; y en cuanto a su profundidad, haciendo que esta explicación llegue a los últimos límites de una investigación económica, sin que en ella quede laguna alguna; o, dicho en otros términos, remontándonos en la explicación a aquellos hechos últimos, simples y reconocidos por todos, en que una explicación de tipo económico debe desembocar, los hechos en que se basa la economía política sin necesidad de ulteriores explicaciones como tal ciencia, pues de llevar la investigación más allá entraría ya en los ámbitos de otras ciencias colindantes, principalmente la psicología y las ciencias naturales.

Conviene distinguir con toda precisión el problema teórico del interés del problema político-social que este fenómeno lleva aparejado. Mientras que el problema teórico gira en torno a un punto: saber por qué existe el interés del capital, el aspecto político social entraña un problema distinto: el de si el interés del capital *debe* o no existir, el de si este fenómeno económico es justo, equitativo, útil y bueno y si, por tanto, debe mantenerse en pie o ser modificado o abolido. Mientras que el problema teórico se preocupa exclusivamente de las causas a que responde el interés, la política social se fija, principalmente, en sus efectos. El problema teórico versa exclusivamente sobre la verdad; el problema político-social tiende sobre todo a poner en claro la oportunidad o la conveniencia.

A la diversidad de estos dos problemas responden, como es lógico, la diversidad de los argumentos empleados en uno y otro caso y el rigor respectivo de la argumentación. En el primer caso, deciden principalmente las razones de verdad, en el segundo las razones de oportunidad. Mientras que cuando se investiga el problema del *por qué* del interés sólo puede encontrarse, en rigor, *una* verdad cuyo reconocimiento pueda imponerse a todo el mundo, siempre y cuando que se apliquen correctamente las leyes del pensamiento, la contestación a la pregunta de si el fenómeno del interés responde a la justicia, a la equidad o a la conveniencia es en un grado notable, necesariamente, materia opinable; por poderosa y certera que sea la argumentación esgrimida en este caso y por mucho que logre convencer a quienes piensen de otro modo, jamás llegará a convencerlos a todos. Así, por ejemplo, quien, exponiendo y desarrollando las razones más poderosas, lograra poner de manifiesto como probable que la abolición del interés acarrearía inevitablemente un retroceso de la riqueza y el bienestar material de los pueblos, no habría conseguido nada para convencer a quienes, desde su punto de vista subjetivo, consideren que esa riqueza y ese bienestar material no tienen gran importancia, a quienes piensen, supongamos, que la vida de este mundo es algo fugaz y despreciable en comparación con la eter-

nidad y que la riqueza material, una de cuyas fuentes es el interés del capital, entorpece más bien que facilita la consecución del eterno destino del hombre.

Es un deber apremiante de prudencia mantener bien deslindados, lo mismo en el campo de la investigación científica que en el de la práctica, dos problemas tan fundamentalmente distintos como éstos. Es cierto que existe entre ellos una relación íntima innegable. A mi juicio, nada puede contribuir tanto a esclarecer el juicio sobre la conveniencia o inconveniencia del interés como una visión clara de las causas a que responde. Pero esta conexión entre los dos problemas sólo nos autoriza a poner en relación los resultados respectivos, nunca a involucrar las respectivas investigaciones.

Por el contrario, el mezclar los dos órdenes de investigaciones sólo serviría para poner en peligro la certera solución de los dos problemas. Por varias razones.

En primer lugar, porque en torno al problema político-social se manifiestan y ponen en acción, como es lógico, toda suerte de deseos, apetencias y pasiones, las cuales, si se investigan ambos problemas a un tiempo como si los dos fuesen uno solo, se deslizarían también con harta facilidad en la parte teórica de la investigación, y su peso haría que la balanza se inclinase parcialmente, tal vez a favor del platillo que menos pesaría si solamente se tuvieran en cuenta las *razones*. El hombre, dice un proverbio antiguo y verdadero, tiende fácilmente a creer aquello que le conviene creer. Y si el juicio a que se llega en cuanto al problema teórico del interés es torcido, este juicio repercutirá también, naturalmente, sobre la exactitud del juicio político-práctico, induciéndolo a error.

En segundo lugar, esta manera de proceder envuelve también el peligro constante de que se haga un uso indebido de argumentos de suyo bien fundados. Quien involucre ambos problemas o incluso los confunda, emitiendo acerca de ellos un solo juicio por un solo camino de razonamiento, tenderá también fácilmente a involucrar los dos grupos de argumentos y a conceder a cada uno de ellos una influencia sobre el juicio en su conjunto. Es decir, tenderá a basar en parte su juicio sobre las causas a que responde el fenómeno del interés en razones de conveniencia u oportunidad, cosa indiscutiblemente dañosa, y propenderá, por ello mismo, a inspirar su juicio sobre la bondad de la institución del interés del capital, de un modo parcial y directamente, en razones puramente teóricas, lo que, por lo menos, puede ser perjudicial. La mezcolanza de ambos problemas puede fácilmente conducir, por ejemplo, a que alguien, por el solo hecho de que la existencia del interés lleve aparejadas consecuencias provechosas en cuanto al rendimiento de la producción nacio-

nal, se incline a dar su asentimiento a la teoría según la cual la causa del interés debe buscarse en la fuerza productiva del propio capital; o bien a que, convencido teóricamente de que el interés nace de una deducción del producto del trabajo impuesta por el régimen de competencia entre el trabajo y el capital, el economista condene sin más la existencia de la institución del interés y llegue a la conclusión de que es necesario abolirla. Ambas conclusiones serían falsas. El hecho de que la existencia del interés se traduzca en resultados beneficiosos o perjudiciales para la producción de la economía nacional no tiene absolutamente nada que ver con el problema de por qué existe el interés; y, a su vez, el conocimiento de la fuente de que proviene el interés del capital no puede servir en modo alguno de criterio exclusivo para decidir si esta institución debe mantenerse o abolirse. Cualquiera que sea la fuente de que el interés provenga y por turbia que se considere, sólo podremos abogar por la abolición del interés del capital en el caso y por la razón de que de este modo se fomente mejor y más eficazmente el bienestar de los pueblos.

Son muchos los autores que no tienen en cuenta esta prudencia que, según nosotros, aconseja mantener bien deslindados los dos problemas, en su enjuiciamiento científico. Y aunque este hecho sea fuente de muchos errores, incomprensiones y prejuicios, apenas si tenemos derecho a deplorarlo, pues el problema práctico del interés del capital ha sido, indudablemente, la soga que ha arrastrado tras de sí al problema teórico al campo de los estudios científicos. Es cierto que el entrelazamiento de ambos problemas obligaba a tratar el problema teórico en condiciones poco propicias para la investigación de la verdad; pero no es menos cierto que de otro modo no se habrían ocupado de él muchos de los autores que lo han tratado, contribuyendo con sus luces a su solución. Pero lo importante es que sepamos sacar de estas experiencias del pasado conclusiones provechosas para el planteamiento del problema en el presente y en el porvenir.

Limitando deliberadamente el campo de investigación, nos proponemos escribir en este volumen la historia crítica del problema *teórico* del interés. Intentaremos exponer en su desarrollo histórico las tendencias científicas encaminadas a investigar qué es y de dónde proviene el interés del capital, sometiendo a un análisis crítico la exactitud de los diferentes puntos de vista que en torno a este problema se han manifestado. En cambio, nos abstendremos de todo juicio acerca de si el interés es justo, provechoso y equitativo, a menos que consideremos indispensable dar entrada a estos criterios dentro del círculo de nuestra exposición para desentrañar el meollo teórico que en ellos pueda encerrarse.

Pese a esta limitación que nosotros mismos nos imponemos, no

tiene por qué preocuparnos, ni mucho menos, la escasez de materia, ni en lo tocante a la historia ni en lo referente a la crítica. El tema del interés del capital ha dado nacimiento a una literatura que en cuanto a extensión se halla igualada por la de pocas otras ramas de la economía política y en cuanto a la variedad de los puntos de vista expresados en ella no tiene igual en ninguna otra. No una ni dos o tres, sino más de una docena de teorías sobre el interés testimonian el celo con que los economistas se han entregado a la investigación de este curioso fenómeno.

Hay razones para dudar que estos esfuerzos teóricos sean tan felices como celosos: entre los numerosos puntos de vista que se han exteriorizado acerca de la naturaleza y el origen del interés del capital no hay ninguno, desde luego, que haya logrado la aprobación unánime de los autores. Aunque cada uno de ellos encuentra, como es natural, el homenaje de la más completa fe o del convencimiento más absoluto dentro de un círculo más o menos extenso de secuaces, todos ellos dejan subsistir también, fuera de ese círculo, dudas bastantes para impedir que su criterio pueda considerarse totalmente victorioso. Por otra parte, aquellas teorías que sólo logran reunir en torno suyo una minoría de opinión muy pequeña se muestran lo suficientemente tenaces para no dejarse desplazar por completo. Por donde el estado actual [2] de las doctrinas sobre el interés del capital se nos revela como un mapa abigarrado de las opiniones más dispares, ninguna de las cuales es lo suficientemente fuerte para triunfar sobre todas ni se siente tampoco lo bastante débil para darse por vencida y cuya variedad indica ya de por sí al hombre imparcial la masa de error que necesariamente tiene que encerrarse en ellas.

Séame permitido servir mediante las páginas siguientes a la causa de la unificación, con la mira de acercanos por lo menos unos cuantos pasos a esta meta, que hoy contemplamos en una perspectiva todavía tan lejana.

Conceptos generales

Pero, antes de entrar en el verdadero campo de nuestras investigaciones, debemos ponernos de acuerdo con nuestros lectores acerca de algunos conceptos a que habremos de referirnos reiteradamente en el curso de nuestra exposición.

Entre las muchas acepciones que se atribuyen a la palabra "capital" en la terminología de nuestra ciencia, que no se caracteriza, desdichadamente, por su unidad, habremos de atenernos en el transcurso de esta

[2] Esta afirmación se refiere al año 1884, en que apareció la primera edición de la obra.

investigación crítica a aquella en que el capital significa un *conjunto de medios de adquisición producidos*, es decir, un conjunto de bienes procedentes de una producción anterior y no destinados a ser consumidos directamente para fines de goce, sino como medios para la adquisición de nuevos bienes. Quedan, por tanto, al margen del concepto de capital, así entendido, los objetos destinados al consumo directo como medios de goce, de una parte, y de otra toda la tierra (ya que ésta no es un bien producido).

Por el momento, nos limitaremos a justificar con un par de razones de oportunidad la preferencia dada a esta acepción del capital. En primer lugar, nos mantenemos así en armonía con la terminología usual de la mayoría relativa de los autores cuyas doctrinas nos proponemos estudiar aquí. Y en segundo lugar, esta delimitación del concepto de capital es también la que mejor corresponde a los límites del problema de que queremos ocuparnos. No nos proponemos estudiar aquí, en efecto, la teoría de la renta del suelo, sino solamente encontrar la explicación teórica al fenómeno adquisitivo basado en toda una serie de conjuntos de bienes, con exclusión de la tierra. El estudio a fondo del concepto de capital será abordado por nosotros en otro volumen, destinado a examinar la parte dogmática del problema, que aquí nos disponemos a estudiar en un plano histórico-crítico.*

Dentro del concepto general del capital hay que distinguir, como es sabido, dos matices distintos: el concepto del capital en la economía política (social), que abarca los medios necesarios para la adquisición económico-social y solamente éstos, y el concepto del capital en la economía individual, que emplea los medios destinados a la adquisición individual, es decir, los bienes por medio de los cuales un individuo adquiere otros bienes para sí mismo, siendo indiferente para estos efectos que los primeros constituyan medios de adquisición o de disfrute, bienes productivos o bienes de consumo desde el punto de vista de la economía nacional en su conjunto. Así, por ejemplo, los libros de una biblioteca de alquiler entran dentro del concepto del capital en un sentido económico-individual, pero no en cuanto a la economía de la nación. El concepto de capital en este segundo sentido coincidirá —si prescindimos de los pocos artículos de consumo directo prestados al extranjero a cambio de una remuneración— con los *medios de producción producidos* de un país. La teoría del interés debe ocuparse de ambos matices del concepto de capital. En realidad, también ella parece que debiera ocuparse, fundamentalmente, del concepto de capital en su variante económico-indivi-

* Este volumen aquí anunciado vió la luz en Innsbruck, en 1889, con el título de *Posititve Theoric der Kapitale* ["Teoría positiva del capital"] (Ed.).

dual, puesto que el interés no es sino una forma de la adquisición de bienes en el plano de la economía individual. Hay, sin embargo, diversas circunstancias por virtud de las cuales la mayoría de las discusiones suscitadas en torno al problema del interés colocan en primer plano el concepto económico-nacional del capital. Por eso, cuando empleemos la palabra capital sin especificar, nos referiremos, generalmente, al segundo de los dos sentidos señalados.

Llamaremos a los ingresos derivados del capital *renta del capital* o *interés*, empleando esta última palabra en un sentido más amplio.

A su vez, el interés del capital se presenta bajo diversas formas o modalidades.

En primer lugar, hay que distinguir entre el *interés bruto* y el *interés neto*. El primero abarca un complejo de elementos heterogéneos, que sólo exteriormente forman un todo. Comprende el rendimiento bruto del empleo del capital, que incluye generalmente, además del verdadero interés, una indemnización parcial por la sustancia del capital invertida y por toda una serie de gastos corrientes, desembolsos hechos para fines de reparación, primas de riesgos, etc. Así, el alquiler que el propietario de fincas urbanas percibe por las viviendas dadas en arriendo constituye un interés bruto, del que hay que deducir una parte alícuota para los gastos corrientes de sostenimiento y para el fondo destinado a reconstruir en su día aquellas partes de la casa que se destruyan por la acción del tiempo y poder seguir percibiendo la renta del capital que representan. El interés neto se halla representado precisamente por esta verdadera renta del capital, o sea la que queda después de deducir del interés bruto aquellos elementos heterogéneos. La teoría del interés tiende, naturalmente, a encontrar una explicación al interés neto.

Otra distinción que conviene tener presente es la que media entre el interés *originario* y el interés *contractual* o *interés de un capital prestado*.

En manos del que invierte un capital en la producción, la utilidad del capital se manifiesta, en efecto, en el hecho de que el conjunto de los productos creados con ayuda del capital encierra generalmente un valor superior al conjunto de los bienes de costo invertidos en la producción. El remanente de valor constituye la *ganancia del capital*, a que nosotros daremos el nombre de *capital originario*.

Sin embargo, el poseedor de capitales renuncia con frecuencia a obtener por sí mismo este interés originario de su capital y prefiere traspasar a otro el uso temporal de éste, recibiendo a cambio una determinada remuneración. Esta remuneración recibe, en la terminología vulgar, diferentes nombres. Se llama renta en sentido estricto o alquiler cuando el capital cedido está formado por bienes de existencia permanente. Y recibe el nombre de interés cuando este capital representa un conjunto

de bienes consumibles o fungibles. Estas dos variantes pueden englobarse perfectamente bajo el nombre genérico de *interés contractual* o *interés de un capital prestado.*

Pero, mientras que el concepto del interés contractual es siempre claro, el del interés originario requiere ciertas explicaciones. Cabe, en efecto, preguntar razonablemente si puede imputarse íntegramente a su capital toda la ganancia obtenida por un empresario de su producción. No ocurre así, indudablemente, cuando el empresario ocupa al mismo tiempo el lugar del obrero en su propia empresa; en este caso, es evidente que una parte de la "ganancia" representa pura y simplemente el salario de quien, siendo titular de la empresa, trabaja además en ella. Pero el empresario, aunque no intervenga personal y materialmente en los trabajos de la producción, aporta siempre a la empresa cierto grado de esfuerzo personal, con la alta dirección espiritual de los negocios, con la redacción de los planes para éstos o, simplemente, con el acto de voluntad por medio del cual pone sus medios de producción a disposición de determinada empresa. Cabe, pues, preguntar si, a tono con esto, no habrá que distinguir en la masa total de ganancias obtenidas en la empresa dos partes distintas: una, considerada como resultado del capital aportado a la empresa, como ganancia del capital, y otra en la que haya de verse el fruto de la actividad desplegada por el empresario.

Las opiniones en torno a este punto aparecen divididas. La mayoría de los economistas establece, en efecto, esta distinción. Distingue dentro de la ganancia total obtenida en la empresa de producción dos partes: una, que es la ganancia del capital, y otra, que se considera como ganancia del empresario. No es posible, naturalmente, fijar con exactitud matemática cuál es la parte que en cada caso concreto arroja el factor material, o sea el capital, y la que arroja el factor personal, es decir, la actividad desplegada por el empresario. Sin embargo, para poder dividir aritméticamente estas dos partes se recurre a una pauta basada en otras circunstancias. Se tiene en cuenta, en efecto, las utilidades que suele rendir un capital de determinada magnitud. La expresión más sencilla de esto es el tipo de interés que suelen rendir dentro del país los capitales dados en préstamo, en condiciones de perfecta seguridad. Se descuenta, por tanto, de la ganancia total de la empresa la cantidad que corresponde a los intereses normales del capital invertido en ella, cantidad que se asigna al capital como ganancia suya, considerándose la parte restante como "ganancia del empresario". Si, por ejemplo, una empresa en que se ha invertido un capital de 100,000 fl. arroja una ganancia anual de 9,000 fl. y el tipo de interés usual en el país es el 5 por ciento, tendremos que 5,000 fl. representan la ganancia del capital y los 4,000 fl. restantes la ganancia del empresario.

Otros economistas, en cambio, opinan que semejante distinción no tiene razón ninguna de ser y que la llamada ganancia del empresario forma un todo homogéneo con la ganancia del capital.[3]

¿Cuál de estas dos opiniones está en lo cierto? Nos hallamos aquí ante un problema sustantivo de considerable dificultad, el problema de la ganancia del empresario.

Las dificultades que rodean a nuestro problema específico, el problema del interés, son ya de suyo tan grandes, que no es cosa de acrecentarlas todavía más, complicándolas con otro problema muy difícil. Por eso preferimos desistir deliberadamente de tomar partido ante el problema de la ganancia del empresario, limitándonos a considerar como interés del capital aquella parte de las ganancias cuya naturaleza de interés nadie discute: el interés contractual en su totalidad[4] y la ganancia "originaria" de una empresa solamente en aquella parte que corresponda al tipo de interés del capital de empresa usual en el país. En cambio, no entraremos a prejuzgar ni en un sentido ni en otro el problema de si la llamada ganancia del empresario constituye o no una ganancia del capital. Afortunadamente, las condiciones del caso nos permiten proceder así sin detrimento alguno para nuestra investigación: en efecto, los fenómenos cuya naturaleza de interés está fuera de toda duda forman, en el peor de los casos, la gran masa y el núcleo característico de las manifestaciones del interés, lo cual nos permite deducir de ellos con toda seguridad la naturaleza y el origen del interés, sin necesidad de entrar a dirimir previamente aquel litigio de límites de que hemos hablado.

Casi sería innecesario hacer constar expresamente que estas breves observaciones previas no se proponen, ni mucho menos, exponer de un modo exhaustivo, ni siquiera en términos absolutamente correctos, los conceptos fundamentales de la teoría del capital: lo que interesaba era, simplemente, establecer con el menor número posible de palabras una terminología relativamente útil y segura, que nos sirviera de base para poder entendernos en la parte histórico-crítica de este trabajo, en que entramos sin más dilación.

[3] Véase acerca de este problema, entre otros autores, Pierstorff, *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, Berlín, 1875. Es cierto que, en estos últimos tiempos el desarrollo de la "teoría de la imputación" ha contribuído tal vez de un modo decisivo a la solución de este antiguo problema litigioso.

[4] Naturalmente, en la medida en que se trate, en general, de interés en el sentido *puro* de la palabra.

LIBRO I

LA TRAYECTORIA DEL PROBLEMA

I

LOS ADVERSARIOS DEL INTERES EN LA FILOSOFIA ANTIGUA Y ENTRE LOS CANONISTAS

Es ALGO MUY corriente que no sólo nuestro saber, sino incluso nuestra problemática acerca de las cosas dudosas y discutibles vayan desarrollándose poco a poco. Son rarísimos los casos en que la primera vez que un fenómeno llama nuestra atención sea enfocado ya por nosotros en toda su extensión, en la plenitud de los casos concretos que interiormente aparecen entroncados en él y planteado como objeto de *un solo* problema de gran amplitud. Lo más frecuente es que sea un solo caso concreto especialmente llamativo el que en un principio suscite la reflexión de los hombres y que luego, poco a poco, se descubran como análogos y se entronquen con el problema general, a medida que éste gana proporciones, los casos menos llamativos de la misma cadena de fenómenos. Y esto, que suele acontecer, fué, en efecto, lo que aconteció con el fenómeno del interés del capital. Al principio, sólo se reveló a los hombres como objeto problemático bajo una de sus formas, la del interés de los capitales dados en préstamo, y los autores se pasaron sus buenos dos mil años teorizando sobre la naturaleza del interés sin caer en la cuenta de que el problema del ¿por qué? y el ¿de dónde? de este fenómeno debía hacerse extensivo también al interés originario, hasta que por fin se afrontó el problema del interés del capital en toda la extensión correspondiente a la naturaleza del asunto.

Y es perfectamente comprensible que las cosas ocurrieran así. Lo que mueve a reflexión en el fenómeno del interés es el hecho de que brote sin trabajo alguno de un bien-matriz, como si éste lo engendrase y lo alumbrara por sí mismo. Estas notas características se destacan con tanta fuerza en el interés contractual, sobre todo cuando se trata de sumas de dinero, estériles por naturaleza, dadas en préstamo, que necesariamente tenían que llamar la atención y plantear un problema, aun sin necesidad de que nadie se parase a meditar ordenadamente en tales fenómenos. En cambio, lo que nosotros llamamos interés originario es adquirido no

por medio del trabajo ciertamente, pero sí con ayuda del trabajo del empresario-capitalista, cosas distintas, pero que en una consideración superficial del asunto pueden fácilmente confundirse o, por lo menos, no distinguirse claramente y borrar en este interés originario aquella característica sorprendente de una adquisición realizada sin desplegar trabajo alguno. Para que la mirada descubriese también esto y adquiriera toda su amplitud objetiva el problema del interés, era necesario que se desarrollaran mucho más el capital mismo y su empleo en la vida de la economía nacional, y era necesario sobre todo que se procediera a una investigación sistemática sobre las fuentes de la renta, y no contentarse con descubrir lo que saltaba a la vista, sino dirigir también la atención sobre las modalidades menos llamativas del fenómeno. Y estas condiciones no se dieron hasta pasados algunos milenios después de producirse los primeros signos de asombro ante el hecho del "interés engendrado por un dinero estéril".

De aquí que la historia del problema del interés se inicie con una época larguísima, en la que los autores se limitan a investigar el interés contractual o, para decirlo en términos todavía más estrechos y más precisos, el *interés del capital prestado.* Esta época arranca de lo más profundo de la Antigüedad y llega hasta el siglo XVIII de nuestra era. La llenan dos doctrinas contrapuestas: la primera y la más antigua, contraria al interés de los capitales prestados; la segunda, más reciente, defensora de este fenómeno. El desarrollo de esta polémica es extraordinariamente interesante desde el punto de vista de la historia de la cultura y hubo de ejercer, además, una influencia muy profunda sobre los derroteros prácticos de la vida económica y jurídica, influencia cuyas huellas no se han borrado del todo aun en nuestros días. En cambio, esta época, pese a su larga duración y al sinnúmero de autores que desfilaron por ella ocupándose de este asunto, fué poco fecunda para el desarrollo del problema teórico del interés. En efecto, los autores de esta época no disputan en torno al meollo del problema, sino que se debaten, como hemos de ver en seguida, alrededor de una de las avanzadas, teóricamente bastante secundaria, del problema del interés. Además, por aquel entonces la teoría se halla demasiado servilmente al servicio de la práctica. Para la mayoría de los autores que tomaban partido en la polémica, no se trataba tanto de investigar la naturaleza del interés de los capitales prestados en gracia a sí mismo como de encontrar un asidero teóricamente pasable para su punto de vista sobre la bondad o la maldad del interés, punto de vista arraigado firmemente en razones de orden religioso, moral o de política económica. Y como, además, el momento de apogeo de esta polémica coincide con el momento de apogeo del escolasticismo, es fácil comprender que el número de razones en pro y en contra

del interés no siempre contribuía, ni mucho menos, a esclarecer la naturaleza del asunto debatido.

Por todo ello, nos esforzaremos en resumir con la mayor concisión posible esta fase primitiva de desarrollo de nuestro problema. Nos autoriza, además, a hacerlo así el hecho de que existan ya varios estudios, algunos de ellos excelentes, acerca de este período, en los que el lector podrá encontrar muchos más detalles de los que nosotros hemos juzgado necesario u oportuno trasladar aquí.[1]

Empezaremos exponiendo ante todo la tendencia de esta época contraria al interés del capital prestado.

Los filósofos antiguos

Como ha observado certeramente Roscher, las fases incipientes de la cultura económica suelen distinguirse por una viva aversión contra la percepción de intereses. En estas épocas, el crédito productivo se halla muy poco desarrollado; casi todos los préstamos son préstamos consuntivos o incluso impuestos por la necesidad. El acreedor es, generalmente, una persona rica y el deudor un hombre pobre, y aquél aparece representado bajo la figura odiosa del que se las arregla para estrujar a lo poco que posee el pobre, en concepto de intereses, una parte destinada a acrecentar su propia riqueza superflua. Por eso no debe extrañarnos que tanto el mundo antiguo —en el que, a pesar de haber llegado a tener cierto auge la economía nacional, nunca adquirió gran desarrollo el sistema de crédito —como, mucho más todavía, la Edad Media cristiana— que, al derrumbarse la cultura romana, se vió obligada a atenerse en lo económico como en tantos otros aspectos de la vida, al estado de cosas de los tiempos primitivos— adoptasen una actitud extraordinariamente hostil ante el fenómeno del interés de los capitales prestados.

[1] Citaremos entre la abundante literatura que trata del problema del interés y de la usura en los tiempos antiguos, las siguientes obras: Böhmer, *Jus ecclesiasticum Protestantium*, Halle, 1736, t. v., tít. 19; Rizy, *Ueber Zinstaxen und Wuchergesetze*, Viena, 1859; Wiskemann, *Darstellung der in Deutschland zur Zeit der Reformation herrschenden nationalökonomischen Ansichten* (en *Preisschriften der fürstlichen Jablonowskischen Gesellschaft*, t. x, Leipzig, 1861); Laspeyres, *Geschichte der volkswirtschaftlichen Ansichten der Niederländer* (t. xi de *Preisschriften der Jablonowskischen Gesellschaft*, Leipzig 1863); Neumann, *Geschchte des Wchers in Deutschland*, Halle, 1865; Funk, *Zins und Wucher*, Tubingal, 1868; Knies, *Der Credit*, 1ª parte, Berlín, 1876, pp. 328 *ss.*; y sobre todo los excelentes trabajos de Endemann sobre la teoría económica de los canonistas: *Die nationalökonomischen Grundsätze der kanonistischen Lehre*, Jena, 1863, y *Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts und Rechtslehre*, t. i, Berlín, 1874, t. ii, 1883.

Esta hostilidad aparece ilustrada en una serie de documentos correspondientes a ambas épocas.

Las manifestaciones del mundo antiguo contrarias a la percepción de intereses no son precisamente escasas en número, pero encierran escasa importancia desde el punto de vista de la historia dogmática. Son, de una parte, una serie de preceptos legislativos prohibiendo la percepción de intereses, algunos de los cuales se remontan a tiempos antiquísimos,[2] y de otra parte ciertas manifestaciones más o menos incidentales de autores filosóficos o que escriben sobre temas de filosofía.

Las prohibiciones legales decretadas contra los intereses pueden ser consideradas, indudablemente, como expresión de una convicción intensa y muy extendida sobre el carácter prácticamente reprobable de la percepción de intereses, pero no es fácil que se basaran en una teoría definida y, desde luego, no nos han transmitido semejante teoría. Por su parte, los filósofos, y los pensadores de ribetes filosóficos, como Platón, Aristóteles, los dos Catones, Cicerón, Séneca, Plauto y otros, suelen tocar el problema del interés tan por encima y a vuela pluma, que no se detienen a argumentar teóricamente sus juicios contrarios al interés, y además los emiten casi siempre de tal modo, que no sabe uno a ciencia cierta si reprueban la percepción de intereses por considerar que pesa sobre este acto una mácula especial o simplemente porque contribuyen de un modo general a aumentar la riqueza por ellos despreciada.[3]

[2] Por ejemplo, la prohibición de intereses de la legislación mosaica, la cual, sin embargo, sólo afectaba a la percepción de intereses entre los mismos judíos, pero no con respecto a personas ajenas a esta religión: *Exodo* 22, 25; *Levítico* 25, 35-37; *Deuteronomio* 23, 19-20. En Roma, las XII Tablas autorizaban un *unciarum foenus*, pero la *lex Genucia* (año 322 a. c.) prohibió en absoluto la percepción de intereses entre ciudadanos romanos, prohibición que la *lex Sempronia* y la *lex Gabinia* hicieron extensiva más tarde a los *socii* y a los negocios con provinciales. Cfr. Knies, *l. c.*, pp. 328 *ss.* y bibliografía allí citada.

[3] Resumiremos aquí algunas de las manifestaciones más citadas. Platón, *De legibus* V, 742: "Tampoco debe reputarse lícito el depositar dinero en poder de alguien en quien no se confía ni el prestar dinero a rédito". Aristóteles, *Etica Nicomaquea* IV, 1: "...los que se dedican a negocios indignos de un hombre libre y culto: los lenones y otras gentes por el estilo, los *prestamistas de dinero que prestan pequeñas sumas con grandes intereses*; pues todos estos se lucran de fuentes de que no debieran y más de lo que debieran". (Véase *infra* otro pasaje de las obras de Aristóteles). Catón el Censor, en Cicerón, *De officiis*, II, al final: "Ex quo genere comparationis illud est Catonis senis: a quod cum quaeretur, quid maxime in re familiari expediret, respondit, Bene pascere. Quid. secundum? Satis bene pascare. Quid. tertius? Male pascere. Quid quartum? Arare. Et cum ille, qui quaesierat, dixisset, *Quit foenerari? Tum Cato, Quid hominem, inquit, occidere?*" Catón el Joven, *De re rustica*, proem.: "Majores nostri sic habuerunt et ita in legibus posuerunt, *furem dupli condemnare, foeneratorem quadrupli.* Quanto pejorem civem existimarunt foeneratorem quam fuerem, hinc licet existimari". Plauto, *Mo-*

Sólo un pasaje de esta literatura antigua encierra, a nuestro juicio, un valor directo para la historia de los dogmas, puesto que nos permite inferir un determinado punto de vista de su autor acerca de la naturaleza económica del interés del capital: nos referimos al tan conocido pasaje del libro primero de la *Política* de Aristóteles. Dice el filósofo griego, en este pasaje (III, 23): "Y como ésta (es decir, la actividad de la adquisición patrimonial) es de dos clases, una de las cuales se refiere al comercio y otra a la casa, debiendo considerarse ésta como necesaria y plausible, mientras que la que versa sobre el comercio se halla condenada por el derecho (pues no es una actividad natural, sino que se basa en el engaño mutuo), la profesión de la usura es considerada con plena razón como odiosa, ya que la adquisición sale del dinero mismo y éste no se emplea con el fin para el que fué creado. Pues el dinero se creó para el intercambio de mercancías y el interés lo acrecienta, siendo de aquí de donde toma el nombre (τόκος) pues los hijos se parecen siempre a sus progenitores. Y el interés es dinero de dinero, por donde esta rama de adquisición es de todas la más contraria a naturaleza".

La esencia dogmática de este juicio puede resumirse en las siguientes palabras: el dinero es, por naturaleza, incapaz de producir frutos. Por tanto, la ganancia que el acreedor obtiene por el préstamo de una suma de dinero no puede brotar de la propia virtud económica de éste, sino solamente de un engaño de que se hace objeto al deudor (ἐπ' ἀλλήλων ἐστίν), lo cual quiere decir que el interés es una ganancia abusiva e ilegítima obtenida por el engaño de otro.

Se explica perfectamente que los autores de la antigüedad pagana no se detuvieran a examinar a fondo el problema del interés del capital prestado, pues en su tiempo este problema no tenía ya ninguna importancia práctica. Con el transcurso del tiempo, el estado había vuelto a reconciliarse con la percepción de intereses. En el Atica, hacía ya mucho tiempo que se consideraba lícita esta práctica. El imperio romano, sin que hubieran llegado a abolirse formalmente aquellas severas leyes que prohibían totalmente la percepción de intereses, había acabado tolerándola, para sancionarla luego de un modo formal mediante tasas

stellaria, acto III, esc. 1: "Videturne obsecro hercle idoneus, Danista qui sit? *genus quod improbissimum est*... Nullum edepol hodie genus est hominum tetrius, nec minus bono cum jure quam Danisticum". Séneca, *De beneficiis* VII, 10: "...quid enim ista sunt, quid fenus et calendarium et usura, nisi humanae cupiditatis extra naturam quaesita nomina?... quid sunt istae tabellae, quid computationes et venale tempus et sanguinolentae centesimae? voluntaria mala ex constitutione nostra pendentia, in quibus nihil est, quod subici oculis, quod teneri manu possit, inanis avaritiae somnia".

legales de interés.[4] En realidad, las condiciones económicas de la época eran ya demasiado complicadas para poder contentarse con un crédito gratuito, el cual, lógicamente, se mantenía dentro de límites muy estrechos. No cabe duda de que los hombres de negocios y las gentes prácticas abogaban todos, sin excepción, por la institución de los intereses. En tales condiciones, resultaba superfluo escribir *en pro* de semejante institución y no tenía tampoco ningún sentido escribir *en contra,* siendo lógico que casi el único refugio en el que se repliega en esta época la censura resignada de la percepción de intereses sean las obras de los filósofos.

La Edad Media y la doctrina de los canonistas

En cambio, los autores de la época cristiana tenían razones mucho más poderosas para ocuparse a fondo de este tema de los intereses del capital dado en préstamo.

Los malos tiempos que precedieron y siguieron al derrumbamiento del imperio romano repercutieron sobre la vida económica y esta situación se tradujo, a su vez, en un recrudecimiento de las tendencias de la época contrarias a la percepción de intereses. Y en el mismo sentido se orientaba el sentido peculiar del cristianismo: la explotación de los deudores pobres por los acreedores ricos tenía por fuerza que ser considerada como algo odioso y reprobable por parte de aquellos a quienes su religión les enseñaba, de una parte, a profesar la benignidad y la caridad como virtudes esenciales y, de otra parte, a despreciar los bienes de este mundo. Pero lo más importante de todo era que en las Sagradas Escrituras, en el Nuevo Testamento, figuraban ciertos pasajes que, según la interpretación que se les daba, parecían envolver una prohibición de los préstamos con interés emanada directamente de la divinidad. Tal, por ejemplo, el famoso pasaje del Evangelio de San Lucas: *mutuum date nihil inde sperantes.*[5] El fuerte apoyo que el espíritu de la época contrario a la institución de los intereses encontraba en estos preceptos de la autoridad divina le infundió el vigor necesario para volver a imponerse a la legislación. La iglesia cristiana contribuyó eficazmente a ello. Fué introduciendo en la legislación, paso a paso, la prohibición de percibir intereses. Primero, la percepción de intereses se prohibió solamente por el derecho eclesiástico y en lo tocante a los clérigos; más tarde, se hizo extensiva también a las personas ajenas al estado eclesiástico, pero siempre por parte de la iglesia; por último, la legislación secular acabó sometiéndose

[4] Cfr. Knies, *l. c.*, pp. 330 *s.*

[5] *Evang. de S. Lucas* VI, 32 *s.* Véase, sin embargo, acerca del verdadero sentido de este pasaje, Knies, *l. c.*, pp. 333 *ss.*

a la influencia de la iglesia y suscribiendo las rigurosas normas cristianas contra los intereses, para lo cual dió de lado a los preceptos del derecho romano.[6]

Este giro había de suministrar abundante alimento a la literatura hostil a la institución de los intereses por espacio de medio siglo. Los antiguos filósofos paganos habían podido lanzar al mundo sus juicios condenatorios sin preocuparse de razonarlos mucho, porque no se proponían alcanzar con ellos ningún resultado práctico, ni habrían podido hacerlo tampoco, aunque se lo hubiesen propuesto: sus anatemas eran considerados como simples desahogos "platónicos" de idealistas y pesaban demasiado poco en el mundo de la práctica para ser blanco de una lucha seria o necesitar rodearse de argumentos seriamente defensivos. Pero ahora la cosa cobraba ya importancia práctica. En primer lugar, se trataba de hacer que la palabra de Dios triunfase también sobre la tierra y, una vez conseguido esto, de defender la justicia de las nuevas leyes contra las corrientes de hostilidad que no tardaron en desatarse contra ellas. Esta misión corrió, naturalmente, a cargo de la literatura teológica y jurídica de la iglesia; y surgió así en torno al tema del préstamo a interés un movimiento literario que rodeó a la prohibición canónica de percepción de intereses desde sus primeras manifestaciones hasta el final de este largo proceso, ya bien entrado el siglo XVIII.

El siglo XII de nuestra era marca un punto saliente de especial interés en el carácter de esta literatura. Hasta entonces, el problema corre principalmente a cargo de los teólogos y se plantea y desarrolla también de un modo esencialmente teológico: para probar la injusticia de la percepción de intereses se apela a Dios y a la revelación divina, se invocan los pasajes de las sagradas escrituras, los preceptos del amor al prójimo, de la justicia, etc.; rara vez y siempre en los términos más generales, se recurre a la argumentación jurídica y económica. Los que más se ocupan del problema, aunque nunca a fondo tampoco, son los Padres de la Iglesia.[7]

A partir del siglo XII, las discusiones en torno a este problema tienden a situarse sobre una base científica cada vez más amplia; los argumentos de autoridad basados en la revelación divina se combinan ya con la invocación de la autoridad de los padres de la iglesia y los canonistas y filósofos de mayor prestigio —incluso los paganos—, de antiguas y nuevas leyes y de argumentos deducidos del *jus divinum*, del *jus humanum* y del *jus naturale*, cosa esta última muy importante para nosotros, puesto

[6] Acerca de la difusión de la prohibición del préstamo a interés, véase Endemann, *Nationalökonomische Grundsätze*, pp. 8 *ss.* y *Studien in der romanisch-kanonistischen Wirtschafts und Rechtslehre*, p. 10 *ss.*

[7] Véase *infra*.

que envolvía también el aspecto económico del problema. Esto hace que, al lado de los teólogos, salgan a la palestra, en número cada vez mayor, los juristas, primero los canonistas y más tarde los legistas.

Este tratamiento literario del tema de los intereses, mucho más extenso y cuidadoso, respondía indudablemente a una razón fundamental, y era que la prohibición de los préstamos a interés hacíase cada vez más gravosa a medida que pasaba el tiempo y requería una defensa más vigorosa que contrarrestase la presión ejercida contra ella por las necesidades del comercio. La prohibición de percibir intereses, impuesta en sus comienzos a una economía nacional que era todavía lo bastante rudimentaria para poder soportar aquel veto disponía, además, durante los primeros siglos de su existencia, de una presión exterior tan débil, que la práctica, allí donde se sentía agobiada por ella, podía pasarla por alto sin exponerse a grandes peligros. Pero más tarde no sólo se robusteció la economía nacional, cuya necesidad creciente de crédito tenía que sentirse ya mucho más entorpecida por aquella prohibición de préstamos a interés, sino que, a la par con ellos, se agudizó y fortaleció esta misma prohibición, pues las sanciones decretadas contra los transgresores hiciéronse más extensas y rigurosas. En estas condiciones, los conflictos entre esta prohibición tradicional y las exigencias de la economía política tenían que ser, por fuerza, doblemente numerosos y doblemente difíciles; la opinión pública, que era el refuerzo más natural con que contaba y que al principio estaba incondicionalmente a su lado, empieza a volverle la espalda ahora; todo esto hace que la prohibición de percibir intereses necesite apremiantemente, para su defensa, el apoyo de la teoría, y la ciencia en formación se lo presta, en efecto, con gran entusiasmo.[8]

De las dos fases que cabe distinguir en la doctrina canónica sobre los intereses, la primera carece casi totalmente de valor para la historia de los dogmas: sus manifestaciones, orientadas en un sentido teológico y moral, apenas si trascienden de la simple expresión de un sentimiento de repugnancia ante el fenómeno de los intereses y, en cuanto al método, se atienen casi exclusivamente a los argumentos de autoridades.[9]

[8] Cfr. Endemann, *Studien*, pp. 11-13, 15 *s*.

[9] Para que el lector tenga una idea aproximada del tono en que los padres de la iglesia trataban el problema, seleccionaré aquí los pasajes más citados de estos autores. Lactancio, lib. 6 *Divin. Inst.* c. 18, dice, hablando de un hombre justo: "Pecuniae, si quam crediderit, non accipiet usuram: ut et beneficium sit incolume quod succurrat necessitati, et abstineat se prorsus alieno; in hoc enim genere officii debet suo esse contentus, quem oporteat alias ne proprio quidem parcere, ut bonum faciat: *plus autem accipere, quam dederit, injustum est.* Quod qui facit, insidiatur quodam modo, ut ex alterius necessitate praedetur". San Ambrosio, *De bono mortis,*

Más importante es la segunda fase, aunque su importancia no guarde, ciertamente, proporción ni con el número de autores que desfilan en ella ni con la cantidad enorme de argumentos desplegados contra la institución de los intereses.[10] En efecto, después de unos cuantos escritores más o menos originales, los demás se limitan a repetir servilmente sus argumentos y el acervo de razones reunido por los primeros no tarda en transmitirse a través de las obras de los segundos como una herencia sagrada e intangible. En cuanto a los argumentos, la mayor parte de ellos reducíanse a invocaciones de autoridades o eran argumentos de tendencia moral o carentes de todo sentido; sólo una parte relativamente pequeña de ellos —deducidos en su mayoría del *jus naturale*— presenta cierto interés dogmático. Y aunque entre ellos haya muchos muy poco convincentes para un lector de hoy, no debemos olvidar que tampoco en su tiempo se proponían precisamente ganar la convicción de nadie. No se trataba de convencer, pues la materia de fe, lo que había de creerse, se hallaba firmemente establecido de antemano. La razón fundamental de convencimiento era la palabra de Dios, la cual, según se daba por admitido, condenaba inequívocamente la percepción de intereses. Los fundamentos de razón que se descubrían y alegaban en el mismo sentido no eran, en rigor, mucho más que la reiteración apetecible de aquel fundamento central, argumentos que no necesitaban ser tampoco de gran peso, puesto que la carga fundamental del convencimiento no gravitaba sobre ellos.[11]

Resumiré lo más concisamente posible los fundamentos de razón invocados por esta corriente, en aquello en que puedan tener un interés para nosotros, ilustrándolos con unas cuantas citas, muy pocas, de los autores en que aparecen expuestos con mayor claridad y vigor.

c. 12: "*Si quis usuram acceperit,, rapinam facit, vita non vivit*". El mismo, *De Tobia*, c. 3: Talia sunt vestra, divites! beneficia. Minus datis, et plus exigitis. Talis humanitas, ut spolietis etiam dum subvenitis. Foecundus vobis etiam pauper est ad quaestum. Usurarius est egenus, cogentibus nobis, habet quod reddat: quod impendat, non habet"; *l. c.*, c. 14: "...Ideo audiant quid lex dicat: *Neque usuram*, inquit, *escarum accipies, neque omnium rerum*". San Juan Crisóstomo, *cap. Matthaei* 17, *Homil.* 56: "Noli mihi dicere, quaeso, quia gaudet et gratiam habet, quod sibi foenore pecuniam colloces: id enim crudelitate tua coactus fecit..." San Agustín, *in Psalmum* 128: "Audent etiam foeneratores dicere, non habeo aliud unde vivam. Hoc mihi et latro diceret, deprehensus in fauce: hoc et effractor diceret... et leno... et maleficus". El mismo (cit. en *Decret. Grat.* c. 1, Causa XIV, *qu.* III): "...*si plus quam dedisti exspectas accipere foenerator es, et in hoc improbandus, non laudandus*".

[10] Molinaeus, en una obra publicada en 1546, menciona a un autor que, no hacía mucho, había acumulado no menos de 25 (!) argumentos en contra del interés (*Tract. contract.*, nº 528).

[11] Cfr. Endemann, *Grundsätze*, pp. 12, 18.

En primer lugar, volvemos a encontrarnos aquí con el argumento aristotélico de la esterilidad del dinero; con la diferencia de que los canonistas hacen resaltar con mayor fuerza la idea, muy importante desde el punto de vista dogmático, de que el interés es un parásito que vive de los frutos de la laboriosidad de otros. He aquí, por ejemplo, lo que dice González Téllez:[12] "...Además, porque el dinero no pare dinero; por eso es contra naturaleza percibir algo que exceda de la suma prestada; y *sería más exacto afirmar que eso que se cobra de más sale de la laboriosidad que no que sale del dinero*, el cual no engendra, como dijera ya Aristóteles..." Idea expresada en términos aún más claros por Covarrubias:[13] "La cuarta razón... es que el dinero de por sí no produce fruto alguno ni pare: por eso es ilícito e inicuo percibir por la suma prestada una cantidad por el uso de la misma, la cual no sale tanto del dinero, el cual no produce frutos, *como de la laboriosidad de otros*".

Otro argumento de "derecho natural" invocado en pro de la prohibición de percibir intereses era la consumibilidad del dinero y demás bienes prestados. Es un argumento desarrollado ya de un modo muy concienzudo por Santo Tomás de Aquino. Este argumenta que hay ciertas cosas cuyo uso consiste en el consumo de las cosas mismas, como ocurre, por ejemplo, con el trigo y el vino. Por eso en esta clase de cosas no es posible separar el uso de la cosa misma y, cuando se trate de ceder a otro su uso, no hay más remedio que traspasarle la cosa misma. Por esta misma razón, cuando se presta esta clase de cosas lo que se hace, en realidad, es transferir la propiedad de ellas. Ahora bien, sería de todo punto injusto que alguien quisiera vender su vino y además el uso del vino que vende: ello equivaldría a vender dos veces la misma cosa o a vender algo que no existe. Y no menos injusto es el prestar a interés esta clase cosas. Equivale también a exigir dos precios por *una sola* cosa: la devolución de la cosa misma y el precio del uso, al que se da el nombre de interés (*usura*). Y como el uso del *dinero* consiste en su consumo o en su inversión, tenemos que es ilícito de por sí, por idénticas razones, exigir un precio por el uso del dinero.[14]

Por tanto, siguiendo el sentido de esta argumentación, el interés es

12 *Commentaria perpetua in singulos textus quinque librorum Decretalium Gregorii ix*, t. v, cap. 3, *de usuris*, v, 19, nº 7.

13 *Variarum resolutionum liber* III cap. I, nº 5.

14 *Summa totius theologiae*, II, 2, *quaest.* 78, art. 1. Y en el mismo sentido exactamente Covarrubias, *l. c.*: "...accipere lucrum aliquod pro usu ipsius rei, et demum rem ipsam, iniquum est et prava commutatio, cum *id quod non est pretio vendatur*... aut enim creditor capit lucrum istud pro sorte, ergo bis capit ejus aestimationem, vel capit injustum sortis valorem. Si pro usu rei, is non potest seorsum a sorte aestimari, et sic bis sors ipsa venditur".

considerado como un precio captado o arrancado por algo que en realidad no existe, a saber: por el "uso" propio e independiente de bienes consumibles.

Y al mismo o parecido resultado llega un tercer argumento repetido estereotípicamente en esta literatura. Puesto que las cosas prestadas pasan a ser propiedad del deudor, resulta que el uso de las mismas, por el que se le hace pagar un interés al acreedor, es para éste el uso de una cosa *ajena*, del que nadie puede obtener una ganancia sin incurrir en injusticia. Así lo sostiene el teólogo González Téllez, en el lugar citado: "Pues el acreedor que obtiene una ganancia *de una cosa ajena* se enriquece en detrimento de otro". Y con mayor fuerza aún Vaconius o Vacuna.[15] "Por tanto, quien percibe un fruto de aquel dinero, ya se trate de monedas o de otras cosas, *se lucra con algo que no le pertenece, y es, por consiguiente, exactamente lo mismo que si lo robase*".

Hay, finalmente, un argumento muy extraño que, según tengo entendido, fué Santo Tomás de Aquino el primero que lo incorporó al acervo de los razonamientos de los canonistas: aquel que considera el interés como el precio fraudulentamente captado por algo que es un bien común de todos, por el *tiempo*. Los prestamistas que reciben más de lo que han dado, es decir, la suma prestada más la cantidad imputada como intereses, buscan un pretexto para hacer aparecer como equitativo este trato. Y es el tiempo el que les brinda ese pretexto. Tratan, en efecto, de presentar el tiempo como la contraprestación que justifica la diferencia de más percibida por ellos en forma de interés. Así lo demuestra el hecho de que los intereses aumenten o disminuyan según que se alargue o se acorte el plazo del préstamo. Pero esto es inicuo, pues el tiempo es un bien común que no pertenece en especial a nadie, sino que ha sido concedido por Dios a todos los hombres por igual. Por consiguiente, el prestamista que carga en cuenta el tiempo como si fuese un bien transferido por él comete un fraude contra el prójimo, al que el tiempo que le vende le pertenece exactamente lo mismo que a él, y contra Dios, ya que exige un precio por lo que Dios ha regalado libremente a todos.[16]

[15] Lib. I nov. declar., jus civ. 14; cit. en Böhmer, Jus eccles. Prot. Halae 1736, p. 340.

[16] Santo Tomás de Aquino, en su obrilla *De usuris*, I pars, cap. 4; es cierto que últimamente se pone en duda su autenticidad. De una noticia histórico-dogmática muy interesante publicada por el teólogo y prelado vienés doctor Franz M. Schindler en un artículo Ueber das Kapitalzinsproblem, en la revista Die Kultur, año 1903, cuad. 8, pp. 594 *ss.*, consta que este argumento de Santo Tomás había sido ya objeto de grandes discusiones y de varias refutaciones entre los autores jurídicos y teológicos de los siglos XVI y XVII y de que algunos de quienes lo defendían (entre ellos el prestigioso obispo Caramuel, † en el año 1682) empleaban ya por aquel entonces la fórmula de que el dinero presente valía más que el dinero futuro.

Resumen

Resumiendo: para los canonistas, el interés de un capital prestado constituye una renta que el prestamista arranca fraudulentamente o por engaño al prestatario, mermando las fuentes de ingresos de éste. Se hace pagar por éste, en forma de intereses, frutos que el dinero, que es una cosa estéril, no produce ni puede producir; vende un "uso" que no existe o que pertenece ya de por sí al deudor; o vende, por último, el tiempo, que pertenece por igual al deudor, al acreedor y a todos los hombres. En una palabra, por cualquier lado por que se mire la cosa, el interés es, pura y simplemente, una ganancia parásita arrancada fraudulentamente al deudor en perjuicio de éste.

Este juicio condenatorio no afecta al interés del capital derivado de la cesión de uso de cosas *no consumibles*, por ejemplo, de casas, de muebles, etc. Ni afecta tampoco a las ganancias del capital obtenidas por la explotación directa de éste. Apenas se comprendía, sobre todo en los comienzos de la época a que nos estamos refiriendo, que estas ganancias constituyen una renta distinta de los ingresos obtenidos por el trabajo del empresario, y aun cuando se comprendiera, nadie se paraba a pensar acerca de ello. Así, por ejemplo, el canonista Zabarella[17] deplora la existencia del préstamo a interés, entre otras razones, porque los agricultores, buscando una "ganancia segura", prefieren colocar su dinero a réditos que invertirlo en la producción, con lo que perjudican a la alimentación del pueblo: razonamiento que encuentra perfectamente lícito, eviden-

Los defensores de esta tesis la apoyaban, según Schindler, *l. c.*, p. 604, en el argumento de "que con el dinero presente podían obtenerse ganancias en el año actual y en el entrante, mientras que con el dinero del año siguiente sólo podían obtenerse las correspondientes a este año, y que el dinero adeudado corría mayores riesgos que el dinero contante". A mí me parece que este razonamiento complementario rebaja esencialmente el valor de aquella fórmula desde el punto de vista de la teoría del interés. En efecto, el riesgo que se corra puede justificar, evidentemente, una prima especial de riesgo, pero en ningún caso el verdadero interés del capital, y la referencias a las mayores ganancias obtenidas en el período de tiempo intermedio a base de una suma de dinero disponible desde antes presupone ya la posibilidad de estas ganancias, es decir, presupone como hecho la existencia de un interés originario del capital, sin explicarlo. Por eso entiendo que este episodio de la polémica sostenida entre los dos canonistas en torno al interés tiene una afinidad interna mucho mayor con las ideas de Salmasius y otros, que habremos de explicar en el siguiente capítulo, que con la moderna "teoría del agio", con la que Schindler lo relaciona.

17 "Secundo (usura est prohibita) ex fame, nam laborantes rustici praedia colentes libentius ponerent pecuniam ad usuras, quam in laboratione, cum sit *tutius lucrum*, et sic non curarent homines seminare seu metere". Véase Endemann, *Nantional-ökonomische Grundsätze*, p. 20.

temente, la inversión de capitales en la agricultura con el fin de obtener una ganancia. Más aún, no se exige siquiera que el propietario del capital lo explote personalmente, con tal de que no se desprenda de su propiedad. Por lo menos, no se consideraban ilícitas las ganancias del capital obtenidas a base de la aportación a una sociedad consistente exclusivamente en dinero.[18] Y un teólogo tan severo como Santo Tomás de Aquino decide el caso en que alguien confía a otro una suma de dinero, pero reteniendo la propiedad de ella, en el sentido de que el primero puede apropiarse sin reparo alguno la ganancia obtenida por dicha cantidad. No carece de títulos justos para ello, "pues no hace más que apropiarse, en cierto modo, los frutos de una cosa que es suya"; no se trata, claro está, como cautamente añade Santo Tomás, de frutos que provengan directamente de las mismas monedas, pero sí de frutos provinientes de las cosas adquiridas a cambio de las monedas en una justa transacción.[19]

Y cuando, como con cierta frecuencia ocurre, se censuran las ganancias del capital obtenidas en una empresa propia, la censura no recae tanto sobre la ganancia del capital de por sí como sobre la manera concreta de explotar éste, como cuando se trata, por ejemplo, de operaciones demasiado lucrativas de actos de comercio fraudulento, de transacciones de dinero, vistas con malos ojos, etc.

[18] Endemann, *Studien*, t. I, p. 361.
[19] *De usuris*, II pars, cap. IV, qu. 1.

II

DEFENSORES DEL INTERES EN LOS SIGLOS XVI AL XVIII. DECADENCIA DE LA TEORIA CANONICA

La teoría canónica del interés llegó al punto culminante de su prestigio externo a partir del siglo xiii, aproximadamente. Sus principios se impusieron ahora indiscutiblemente a la legislación; no sólo a la eclesiástica, sino también a la secular. A comienzos del siglo xiv, el Papa Clemente V en el concilio de Vienne (1311) llegó incluso a amenazar con la excomunión a las autoridades temporales que promulgasen leyes favorables a la percepción de intereses o no derogasen en término de tres meses las leyes vigentes en este sentido.[1] En adelante, la legislación inspirada en la doctrina de los canonistas ya no se contentaba con dar la batalla al interés en su forma escueta y descarada, sino que, haciendo alarde de perspicacia casuística, tomó las medidas necesarias para perseguirlo bajo las formas encubiertas, dándole la batida en muchos de los caminos sinuosos, aunque no en todos, que se seguían para sortear la prohibición de los préstamos a interés.[2] Finalmente, esta teoría tenía también dormida a la literatura, en la que por espacio de varios siglos no se atrevió a levantar cabeza ninguna oposición de principio contra la corriente tradicional.

Solamente un adversario se resistía a dejarse sojuzgar del todo por estas tendencias: la práctica económica. Desafiando todas las penas celestiales y terrenas con que se la amenazaba, la práctica seguía contratando préstamos a interés, unas veces abiertamente y otras veces valiéndose de toda una serie de ardides inventados por el espíritu cavilador de los hombres de negocios para burlar la casuística de las leyes hostiles al interés y deslizarse por entre las mallas de éstas. Y cuanto más próspera era la situación de la economía en un país, con mayor fuerza reaccionaba la práctica contra aquel principio todavía imperante en la legislación y en la doctrina.

En esta lucha, el triunfo estaba reservado a la parte más tenaz, que era, naturalmente, la práctica misma, puesta en pie de batalla para defender intereses vitales para ella.

1 Clem., C. *un. de usuris*, 5, 5.

2 Cfr. Endemann, *Grundsätze*, pp. 9 ss., 21 ss.

Supo arrancar una primera victoria, poco brillante al exterior, pero de gran importancia real, todavía en la época en que la doctrina canónica seguía en el cúspide de su prestigio formal. Sintiéndose todavía demasiado débil para aventurarse a una lucha abierta contra el principio de la prohibición de percibir intereses, supo al menos impedir que la legislación lo aplicase hasta en sus últimas consecuencias prácticas y logró que fuesen reconocidas toda una serie de excepciones, una directas y otras indirectas, a la norma general de la prohibición.

Como excepciones directas podemos considerar, entre otras, los privilegios concedidos a los Montes de Piedad, el trato de tolerancia concedido a la gestión de negocios de los demás bancos y la amplísima indulgencia con que se contemplaban los negocios usurarios de los judíos y que de vez en cuando se traducía, al menos por parte de la legislación secular, en una autorización formal de la percepción de intereses.[3]

Las excepciones de carácter indirecto fueron las introducidas con la institución de la compra de rentas, con los negocios cambiarios, con el régimen de ciertas sociedades y, sobre todo, con la posibilidad de hacerse indemnizar por el deudor el *interesse*, el *damnum emergens* y el *lucrum cessans*. De por sí, es cierto que el acreedor sólo tenía derecho a reclamar que se le indemnizara el interés en caso de demora culpable en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales, de lo que los juristas llaman *mora* por parte del deudor; además, la existencia y el volumen de este interés debían probarse en cada caso concreto. Pero estas dificultades podían obviarse, claro está que con la protesta de los más rigurosos canonistas, mediante unas cuantas cláusulas contractuales. Por medio de estas cláusulas, el deudor accedía de antemano a eximir al acreedor de la prueba de su *mora*; otra de ellas tendía a ponerse de acuerdo de antemano sobre la cuantía del interés que debía serle indemnizado al acreedor, en su caso. Con lo cual, aunque el acreedor, nominalmente, concediera al deudor un préstamo sin interés, en la práctica aquél percibía normalmente un determinado tanto por ciento en concepto de intereses todo el tiempo que durase el préstamo, ya que el deudor queda contractualmente constituído en *mora* desde el momento mismo de efectuarse la operación.[4]

Y a estas victorias logradas en el terreno práctico no tardaron en seguir otras logradas en el plano de los principios.

A la larga, los observadores atentos de los hombres y las cosas no podían por menos de empezar a dudar si aquella resistencia constante y

[3] Según las recientes y detalladas investigaciones de Endemann (*Studien*, t. II, pp. 383 *ss.*), es falsa la idea tan difundida de que los judíos se hallaban totalmente exentos de la prohibición eclesiástica de la usura.

[4] Cfr. Endemann, *Studien*, t. II, pp. 243 *ss.*, 366 *ss.*

cada vez más robusta de la práctica no respondería realmente a otras razones más profundas que la maldad y la dureza de corazón de los hombres, alegadas por los canonistas. Quien se impusiera el esfuerzo de ahondar un poco en la técnica de la vida comercial, debía llegar forzosamente a la conclusión de que la práctica económica no sólo no quería, sino que no podía dejarse arrebatar la institución del préstamo a interés; de que el interés era el alma del crédito; de que no era posible cerrar el paso a éste si se quería que aquél se desarrollase en amplias proporciones; de que el reprimir el interés equivalía a reprimir, por lo menos, las nueve décimas partes de los negocios de crédito; en una palabra, de que el interés constituía una necesidad orgánica en toda economía política medianamente desarrollada. Era inevitable que la conciencia de estos hechos, con que los hombres de la práctica se hallaban familiarizados desde hacía ya mucho tiempo, acabasen penetrando también en los círculos de los hombres que manejaban la pluma.

Pero los resultados que en este campo, en el de la teoría, se produjeron, fueron distintos.

Una parte de los autores, aunque aferrados a su convicción teórica de que el interés percibido por un préstamo era una ganancia de tipo parasitario, que ningún juez severo podía defender, supo llegar a una transacción de orden práctico con las debilidades humanas, a las que se achacaba la culpa de que el interés no pudiera desarraigarse de la realidad. Desde el punto de vista de una ordenación ideal del mundo era evidente que el interés no podía subsistir; pero, teniendo en cuenta la imperfección humana, no era posible arrancar de raíz esta institución, razón por la cual era más cuerdo tolerarla dentro de ciertos límites. Es el punto de vista en que se sitúan, entre otros, algunos de los grandes reformadores de la iglesia: tal es, por ejemplo, el caso de Zwingli,[5] el de Lutero en los últimos años de su vida, después de haber sido hasta entonces un perseguidor implacable de la usura,[6] y el de Melanchthon,[7] cuyas reservas ante este problema eran todavía más marcadas que las de los dos anteriores.

El hecho de que hombres tan influyentes como éstos fuesen partidarios de un régimen de tolerancia ante el problema del interés no podía por menos de influir poderosamente, como es natural, en el rumbo de la opinión pública y, con ello, indirectamente, en el desarrollo jurídico posterior. Pero como su actitud no se inspiraba en razones de principio,

[5] Wiskemann, *Darstellung der in Deutschland zur Zeit der Reformation herrschenden national-ökonomischen Ansichten*, en *Preisschriften der Jablonowskischen Gesellschaft*, t. x, p. 71.

[6] Wiskemann, *l. c.*, pp. 54-56; Neumann, *Geschichte des Wuchers*, pp. 480 *ss.*

[7] Wiskemann, *l. c.*, *p.* 65.

sino exclusivamente en motivos oportunistas, nos encontramos con que esta tendencia no presenta gran interés desde el punto de vista de la historia de los dogmas, razón por la cual no habremos de insistir en ella aquí.

Pero otra parte de los hombres de esta época, dedicados a observar las cosas y a meditar sobre ellas, iba aún más allá. Convencidos por la experiencia de que el préstamo a interés respondía a una necesidad, empezaron a revisar también los fundamentos teóricos de la prohibición de percibir intereses, encontraron que no resistían a la crítica e iniciaron un movimiento de oposición literaria contra la teoría canónica en el terreno de los principios.

Este movimiento de oposición comienza hacia mediados del siglo XVI, toma rápido y poderoso auge en el transcurso del XVII y hacia fines de este siglo empieza ya a imponerse de un modo tan resuelto, que a lo largo del XVIII sólo se le enfrentan unos cuantos secuaces aislados de la doctrina de los canonistas; y ya a fines del siglo XVIII, quienes se obstinaban en seguir esgrimiendo los argumentos específicos de los canonistas eran considerados como gentes excéntricas a quienes no mercía la pena de tomar en serio.

Los primeros campeones de la nueva corriente fueron el reformador Calvino y el jurista francés Dumoulin (Carolus Molinaeus).

Calvino define su actitud ante nuestro problema en una carta dirigida a su amigo Ecolompadio.[8] No lo trata por extenso, pero fija su posición decidida ante él. Ante todo, rechaza la usual argumentación autoritaria de la prohibición de percibir intereses, esforzándose en demostrar que los pasajes de las sagradas escrituras en que solía apoyarse la prohibición deben interpretarse en un sentido distinto o han perdido su validez ante el cambio radical de las condiciones de vida.[9]

Después de dar por descartada de este modo la prueba basada en las autoridades, Calvino pasa a refutar la fundamentación racional en que solía apoyarse la prohibición del préstamo a interés. Encuentra "ligero de peso" el argumento más importante de esta fundamentación: el de la esterilidad natural del dinero (el principio de *pecunia non parit pecuniam*). Según él, no existe, desde este punto de vista, diferencia alguna entre el dinero, una casa o una tierra. En rigor, tampoco los techos ni las paredes de una casa pueden engendrar de por sí dinero; sin embargo,

[8] Ep. 383, en la colección de sus *Epistolae et responsa*, Hannover, 1597.

[9] "Ac primum nullo testimonio Scripturae mihi constat usuras omnino damnatas esse. Illa enim Christi sententia, quae maxime obvia et aperta haberi solet: Mutuum date nihil sperantes, *male huc detorta est*... Lex vero Mosis *politica* cum sit, *non tenemur illa* ultra quam aequitas ferat atque humanitas. Nostra conjunctio hodie per omnia non respondet..."

al ceder por dinero el uso de una vivienda puede obtenerse de la casa una ganancia lícita en dinero. No hay razón ninguna para que el dinero no pueda rendir frutos del mismo modo. Cuando se compra por dinero una finca, es realmente el dinero el que engendra nuevas sumas de dinero a través de los ingresos producidos por aquélla. Es cierto que el dinero ocioso es estéril; pero el deudor no deja nunca ocioso el dinero recibido en préstamo. Por tanto, el deudor obligado a pagar interés no es engañado, pues paga los intereses *ex proventu*, es decir, a costa de las ganancias obtenidas por él del dinero prestado.

Y Calvino pone un ejemplo para ilustrar su tesis de que, a la luz de la equidad, que según él debe inspirar la discusión de todo este problema, la percepción de intereses por el acreedor puede hallarse perfectamente justificada.

Un hombre rico, propietario de grandes fincas y abundantes rentas, pero que dispone de poco dinero en efectivo, solicita un préstamo en dinero de otra persona que, aun siendo menos rica que él, dispone de mayor cantidad de numerario. El acreedor, con este dinero, habría podido comprar una finca y habría podido también exigir que la finca comprada por su dinero le fuese hipotecada hasta la cancelación de la deuda. Si en vez de eso se contenta con percibir los intereses, es decir, el fruto del dinero, ¿por qué ha de ser esto condenable, si se consideran lícitas, en cambio, aquellas otras formas contractuales, mucho más duras para el deudor? Eso sería tanto, dice Calvino con expresión enérgica, como querer envolver a Dios en un juego de chicos: "et quid aliud est quam puerorum instar ludere cum Deo, cum de rebus ex verbis nudis, ac non ex eo quod inest in re ipsa judicatur?"

Y llega así a la conclusión de que no existe razón alguna para condenar en términos generales la percepción de intereses. Ni tampoco, ciertamente, para autorizarla de un modo general. Sólo debe autorizarse, según él, en aquello en que no vaya en contra de la equidad ni de la caridad. El establecimiento de este principio lleva consigo una serie de excepciones, de casos en que la percepción de intereses no debe considerarse lícita. Las más notables de ellas son las siguientes: los préstamos facilitados a personas en caso de extrema necesidad; los casos en que los prestatarios sean *pauperes fratres*, a quienes deben guardarse los miramientos necesarios; finalmente, la necesidad de tener en cuenta el "interés del estado" y de no rebasar nunca la medida que éste por medio de sus leyes, crea oportuno señalar a los interereses del dinero prestado.

Así como Calvino es el primer teólogo que, por razones intrínsecas, se rebela contra la probición canónica de los intereses, Molinaeus es el primer jurista que sigue la misma conducta. Ambos coinciden en cuanto a las razones, aunque se diferencian en lo tocante a la manera de expo-

nerlas, a tono con sus profesiones respectivas. Calvino pone de relieve, concisamente y sin andarse con rodeos, lo que él considera como la médula del problema y no se preocupa para nada de las objeciones secundarias de sus adversarios ni de su refutación. Y su convicción se deriva más bien de sus impresiones personales que de razonamientos de carácter dialéctico. En cambio, Molinaeus hace gala de un talento inagotable para los distingos y la casuística y sigue incansablemente a sus contradictores en todos sus giros y rodeos escolásticos, esforzándose en todo momento por refutarlos puntual y minuciosamente. Por lo demás, el jurista francés, aunque más cauto en sus expresiones que el implacable reformador suizo, da pruebas de la misma sinceridad y de la misma franqueza que éste.

La obra principal de Molinaeus, en lo tocante a este problema, es su *Tractatus contractuum et usurarum, redituumque pecunia constitutorum*, publicado en 1546.[10] Sus primeras manifestaciones presentan —tal vez por una coincidencia casual— una gran afinidad con los razonamientos de Calvino. Después de puntualizar, a modo de introducción, algunos conceptos, también él aborda la investigación del *jus divinum* y llega a la conclusión de que los pasajes de las sagradas escrituras referentes a este punto han sido mal interpretados. En ellos no se prohibe la percepción de intereses en general, sino solamente en la medida en que atente contra la caridad y el amor al prójimo. Y volvemos a encontrarnos con el certero ejemplo, puesto ya por Calvino, del hombre rico que invierte el dinero recibido en préstamo en comprar una finca.[11]

Pero, a medida que avanza la obra, la argumentación presenta una riqueza de contenido mayor que la de Calvino. Molinaeus demuestra a fondo (nº 75) que en casi todos los préstamos media un *interesse* del acreedor, un daño manifiesto o un lucro frustrado, cuya indemnización es justa y económicamente necesaria; en esto consiste precisamente el "interés" o *usura*, en el recto y verdadero sentido de la palabra. Por tanto, al autorizar los intereses y no limitar para nada su cuantía, la legislación de Justiniano no sólo no procede de un modo injusto, sino que vela equitativamente por los intereses del deudor, quien ahora puede obtener, a cambio de intereses moderados, ganancias mucho mayores (nº 76).

Más adelante (núms. 528 *ss.*) Molinaeus pasa revista a los argumentos principales alegados por los canonistas contra la percepción de intereses y va refutándolos uno por uno.

10 Lo había precedido (en el mismo año) la *Extricatio labyrinthi de eo quod interest*, en la que el problema del interés en sentido amplio aparece ya tratado en un sentido más liberal, pero sin tomar abiertamente partido ante el problema del interés del dinero prestado. Cfr. Endemann, *Studien*, t. I, p. 63.

11 *Tract.* nº 10.

Contra la antigua objeción de Santo Tomás de Aquino según la cual el acreedor que percibe intereses vende por dos veces la misma cosa o vende algo que no existe (véase supra, p. 45), Molinaeus sostiene la tesis de que el uso del dinero confiere al prestatario una utilidad propia e independiente además del capital prestado, razón por la cual puede ser vendido como algo aparte de éste. En efecto, no es la primera inversión momentánea del dinero la que debe considerarse como el uso de éste, pues este uso consiste más bien en el empleo que se dé posteriormente a los bienes adquiridos o retenidos dentro del propio patrimonio por medio del dinero recibido en préstamo (núms. 510 y 530). Se afirma asimismo que, con el dinero, pasa a la propiedad jurídica del deudor el uso de él, lo que equivale a vender a éste, por el interés, una cosa de su propiedad; a esto replica Molinaeus (nº 530) que también puede venderse en justicia una cosa ajena cuando esta cosa se le adeude al vendedor, y que esto es, en efecto, lo que se hace al vender el uso de la suma de dinero adeudada: "usu pecuniae mihi pure a te debitae est mihi pure a te debitus, ergo vel tibi vendere possum". Finalmente, sale al paso del argumento de la esterilidad natural del dinero (nº 530) diciendo que la experiencia diaria de la vida comercial enseña lo contrario, a saber: que el uso de una cantidad considerable de dinero rinde o puede rendir una gran utilidad, a la que en el lenguaje jurídico se da también el nombre de "fruto" del dinero. El que el dinero de por sí no sea capaz de rendir ningún fruto, no quiere decir nada, pues tampoco la tierra rinde nada por sí sola, sin el esfuerzo y la laboriosidad del hombre. Lo mismo acontece con el dinero: combinado con el esfuerzo del hombre, puede rendir frutos muy considerables.

El resto de la polémica contra los canonistas presenta poco interés desde el punto de vista dogmático.

Por fin, después de examinar el problema en todos sus aspectos, Molinaeus (nº 535) proclama formalmente la tesis que le sirve de conclusión: "*En primer lugar, es necesario y conveniente que se mantenga y tolere, dentro de ciertos límites, la práctica de la percepción de intereses*..." La opinión contraria, la de los que entienden que el interés es, como tal, algo incondicionalmente reprobable, no es sino una opinión necia, funesta y supersticiosa: "stulta illa et non minus perniciosa quam superstitiosa opinio de usura de se absolute mala" (nº 534).

Con estas palabras, Molinaeus se colocaba en flagrante contradicción con la doctrina eclesiástica. Para suavizarlas un poco, cosa apremiantemente necesaria para un católico aunque sólo fuera por razones de orden externo, creyó oportuno hacer algunas concesiones de carácter práctico, aunque sin sacrificar nada de sus principios. La más importante de estas concesiones consiste en que, por razones de oportunidad y para

poner coto a los abusos, aprueba para su época la prohibición eclesiástica del interés escueto en los préstamos rescindibles a voluntad, aconsejando que sólo se autorice la forma más dulce y más humana de la compra de rentas, en la que ve, sin embargo, con razón, una "verdadera modalidad del préstamo a interés".[12]

La doctrina de Calvino y de Molinaeus no encontró eco en otros autores hasta pasado algún tiempo. Y se comprende que fuera así. Para considerar justa una cosa que la iglesia, la legislación y los autores condenaban unánimemente con un acervo de argumentos sacados de todos los arsenales, hacía falta no sólo una extraordinaria independencia de espíritu, sino también una fortaleza no menos extraordinaria de carácter, a prueba de toda suerte de sospechas y persecuciones. Y que éstas eran algo más que una remota posibilidad lo demuestra harto claramente la suerte que hubieron de correr los primeros mantenedores de este punto de vista heterodoxo. Sin hablar de Calvino, que dió al mundo católico quebraderos de cabeza mucho más importantes, sabemos que Molinaeus y su obra, a pesar de los términos tan mesurados y prudentes en que estaba escrita, hubieron de sufrir no pocas penalidades. Molinaeus fué enviado al destierro y su obra puesta en el Indice. A pesar de ello, ésta produjo su efecto, fué leída, citada, tomada constantemente en consideración y contribuyó de este modo a extender una simiente que, andando el tiempo, daría sus frutos.[13]

Entre el escaso número de autores que todavía en pleno siglo XVI se atrevieron a abogar por la licitud de los intereses desde el punto de vista científico merecen destacarse especialmente —aparte de los discípulos directos de Calvino, que, naturalmente, se adhirieron a las ideas de su maestro— los nombres del humanista Camerarius,[14] Bornitz[15] y sobre todo Besold, quien en su disertación *Quaestiones aliquot de usuris*, con

[12] "Ea taxatio (la determinación de una tasa máxima de intereses en el derecho jutinianeo, que entrañaba en principio la autorización del interés) nunquam in se fuit iniqua. Sed ut tempore suo summa et absoluta, ita processu temporis propter abusum hominum nimis in quibusdam dissoluta et vaga inventa est, et omnino super foenore negociativo forma juris civilis incommoda et perniciosa debitoribus apparuit. *Unde merito abrogata fuit*, et alia tutior et commodior forma inventa, videlicet per abalienationem sortis, servata debitori libera facultate luendi. Et haec forma nova, ut mitior et civilior, ita minus habet de ratione foenoris propter alienationem sortis, quam forma juris civilis. *Est tamen foenus large sumptum, et vera species negociationis foenoratoriae*. . ." (nº 536).

[13] Cfr. Endemann, *Studien*, t. I, pp. 64 *s*. Por lo demás, Endemann no aprecia en su verdadera importancia la influencia que Molinaeus llegó a ejercer sobre la doctrina posterior. Cfr. *infra*.

[14] En sus notas a la *Política* de Aristóteles. Véase Roscher, *Geschichte der Nationalökonomik in Deutschland*, p. 54.

[15] Roscher, *l. c.*, p. 188.

que inició en 1598 su carrera extraordinariamente fecunda de escritor, polemiza detallada y hábilmente contra la doctrina de los canonistas sobre el interés.[16]

Según Besold, los orígenes del interés deben buscarse en la institución del comercio y de la compra-venta de mercaderías (*negociationis et mercaturae*). El dinero, puesto en relación con estos negocios, deja de ser estéril. Por eso, y porque todo el mundo debe tener derecho a velar por su propio beneficio siempre y cuando que con ello no atente contra los derechos de otro, debe considerarse la percepción de intereses como algo en consonancia con la equidad natural. Lo mismo que había hecho ya Molinaeus, a quien este autor cita frecuentemente, mostrándose de acuerdo con él, invoca en favor de la percepción de intereses la analogía existente entre el préstamo a interés y el arrendamiento. La relación entre el préstamo a interés y el préstamo gratuito es, según él, la misma que existe entre el arrendamiento —contrato perfectamente lícito—, en que se percibe una renta, y el comodato o préstamo gratuito. Y ve magníficamente cómo la cuantía de los intereses del préstamo deben hallarse siempre en correspondencia con la cuantía del interés originario del capital, que es en realidad el fundamento y la fuente del interés del capital prestado: dice que en aquellos lugares en que el uso del dinero permita obtener una ganancia mayor debe autorizarse también una tasa mayor de interés (pp. 32 s.). Finalmente, no se deja impresionar por los pasajes de las sagradas escrituras que venían interpretándose como prohibiciones de los préstamos a interés (pp. 38 ss.), ni por los argumentos de los "filósofos", los cuales, examinado el problema desde un punto de vista certero, se venían a tierra como insostenibles (p. 32).

Por este breve extracto de su doctrina, se dará cuenta el lector de que Besold era secuaz sincero y hábil de Molinaeus, del que tomó evidentemente, como lo demuestran las numerosas citas que de él hace, la mejor parte de sus argumentos.[17] En cambio, difícilmente encontraremos en su doctrina nada que represente un progreso grande o pequeño sobre los puntos de vista del jurista francés.[18]

[16] Más tarde, Besold, como él mismo dice, refundió su disertación en otra obra de mayor empeño titulada *Vitae et mortis Consideratio politica* (1623), en la que ocupa el capítulo V del libro primero. Yo sólo he tenido a mi disposición esta obra, de la que están tomadas las citas que figuran a continuación en el texto.

[17] Una cita extensa figura ya en el cap. I del libro primero (p. 6); en el cap. V son frecuentes las citas.

[18] Creo que Roscher (*Geschichte der Nationalökonomik in Deutschland*, p. 201, A, 2) hace demasiado honor a Besold cuando, en un paralelo entre esta figura y las de Salmasius y Grocio, le asigna a aquél un honroso puesto de precursor, entendiendo que Salmasius apenas representa ningún progreso con respecto a él, mientras que Grocio representa, en cambio, un retroceso. En vez de citar a Besold,

Y otro tanto acontece con el gran filósofo inglés Bacon, quien se manifiesta casi al mismo tiempo que Besold sobre el tema del interés.[19] Bacon posee la libertad de espíritu y la comprensión de las necesidades de la vida económica necesarias para no dejarse impresionar por los viejos argumentos de los que consideraban el préstamo a interés "contrario a natura" y ponderar imparcialmente los pros y los contras de esta institución, para llegar a la conclusión de que el interés responde a una necesidad económica; pero, en realidad, su actitud ante este problema no pasa de ser una tolerancia oportunista: "Puesto que los hombres se ven obligados a dar y recibir dinero en préstamo y su dureza de corazón (*sintque tam duro corde*) no les permite prestarlo gratuitamente, no queda otra solución que consentir el interés".

En el siglo XVII, la nueva teoría cobra auge y se dearrolla de un modo mucho más fecundo, empezando sobre todo por los Países Bajos. Dábanse aquí condiciones especialmente propicias para que esta teoría tomase alas. En medio de las complicaciones políticas y religiosas de que surgió el nuevo estado libre, las gentes aprendieron a emanciparse de las trabas impuestas por el respeto servil tributado a la autoridad. Añádase a esto que la teoría ya caduca de los padres de la iglesia y los escolásticos en ninguna parte contrastaba más clamorosamente con las necesidades de la realidad que aquí, donde una economía nacional altamente desarrollada había sabido crear un sistema bancario y de crédito perfeccionadísimo y, donde, por tanto, el interés era una institución normal y muy extendida y donde, además, la legislación secular, cediendo a la presión de la práctica, hacía ya mucho tiempo que autorizaba la percepción de intereses.[20] En estas condiciones, la persistencia de una teoría que consideraba el interés como un fraude cometido contra el deudor faltando a la voluntad de Dios, era en realidad algo contrario a la naturaleza y condenado infaliblemente a derrumbarse en corto plazo.

Podemos considerar como precursor de este cambio de rumbo a Hugo Grocio. Este autor adopta ante nuestro problema una posición híbrida muy peculiar. Por una parte, se da ya clara cuenta de que la fundamentación dogmática de la prohibición del interés basada en las razones de "derecho natural" alegadas por los canonistas, es insostenible. No reconoce la razón de la esterilidad natural del dinero, pues "también las casas y otras cosas estériles por naturaleza han sido convertidas en fruc-

que escribía siempre de segunda mano, Roscher hubiera debido citar aquí a Molinaeus. Besold no es nunca original y es siempre, desde luego, menos hábil e ingenioso que Salmasius.

[19] *Sermones fideles*, cap. XXXIX (1597).

[20] Cfr. Grocio, *De jure ac pacis belli*, lib. II, cap. XII, 22.

tíferas por el arte del hombre"; sabe encontrar también una respuesta ingeniosa al argumento de que el uso del dinero, que consiste sencillamente en su consumo, no puede separarse del dinero mismo, y en general no le parecen tan poderosos que obliguen al asentimiento ("non talia ut assensum extorqueant") los razonamientos que pretenden presentar el interés como contrario al derecho natural. Sin embargo, por otra parte, considera, indudablemente, inapelables los pasajes de las sagradas escrituras en que se prohibe la percepción de intereses, por donde, en fin de cuentas, se mantiene al lado de los canonistas; por lo menos, en principio, pues en la práctica se apartaba considerablemente del principio de la ilicitud del interés con la consabida argumentación de que era necesario tolerar y aprobar toda una serie de compensaciones "semejantes al interés" por los daños, la pérdida de ganancias, los esfuerzos y el riesgo impuestos al acreedor.[21]

De este modo, Grocio viene a ocupar una posición intermedia y vacilante entre la doctrina antigua y la nueva.[22]

Su punto de vista indeciso no tardó en ser superado por otros autores. Pocos años después, se echaba por la borda, no solamente la fundamentación racionalista de la prohibición de intereses, como Grocio lo hiciera, sino también la prohibición misma. El viraje decisivo ocurrió poco antes del año 1640. Como si se hubiesen roto de pronto los diques levantados y mantenidos durante tanto tiempo, irrumpió de la noche a la mañana una oleada de escritos defendiendo con la mayor energía la institución del interés, ofensiva que no cedió hasta que hubo triunfado —por lo menos, en los Países Bajos— el principio de la percepción de intereses. Entre la multitud de estos escritos ocupan el primer lugar, en el tiempo y por su importancia, las famosas disertaciones de Claudius Salmasius. Los más importantes, que vieron la luz con breves intervalos a partir del año 1638 son los siguientes: *De usuris* (1638), *De modo usurarum* (1639), *De foenore trapezitico* (1640), a los que hay que añadir un breve escrito polémico publicado con el pseudónimo de Alexius a Massalia bajo el título de *Diatriba de mutuo, mutuum non esse alienationem* (1640).[23] Estas obras trazaron de un modo casi exclusivo la

[21] *De jure ac pacis belli*, lib. II, cap. XII, 20-21.

[22] No cabe, en vista de lo expuesto, considerar a Grocio como un *precursor* de la teoría favorable al interés. Esta opinión, mantenida entre otros por Neumann, *Geschichte des Wuchers in Deutschland*, p. 499, y por Laspeyres, *l. c.*, pp. 10 y 257, ha sido rectificada con buenas razones por Endemann, *Studien*, t. I, pp. 66 s.

[23] El número de obras en que nuestro escritor, extraordinariamente fecundo, se expresa acerca del tema del interés no se reduce, ni mucho menos, a las citadas en el texto. Existe, por ejemplo, una *Disquisitio de mutuo qua probatur non esse alienationem*, procedente del año 1645, cuyo autor aparece designado solamente con las iniciales S. D. B., que al igual que el estilo del escritor denotan claramente

orientación de la teoría del interés y dieron a ésta su contenido durante más de cien años, y hasta en la doctrina actual se perciben todavía, como más adelante veremos, algunos ecos de la doctrina salmasiana. Por todo ello, está indicado que la examinemos aquí con un poco de detenimiento.

Los puntos de vista de Salmasius sobre el interés aparecen resumidos con un relieve especial en el capítulo VIII de su obra *De usuris*. El autor empieza desarrollando su propia teoría sobre el interés. El interés es, según él, una remuneración que se concede por el uso de las sumas de dinero dadas en préstamo. El dinero figura entre aquellos negocios jurídicos en que el propietario de una cosa cede a otro el uso de ésta. Si la cosa cedida es una cosa no consumible y la cesión de su uso tiene carácter gratuito, el negocio jurídico es un *commodatum*; si la cesión es onerosa, se trata de una *locatio conductio*. Si versa sobre cosas consumibles o fungibles, en caso de gratuidad estaremos ante un préstamo sin interés, ante un *mutuum*, y en el caso contrario ante un préstamo a interés, un *foenus*. Por tanto, la relación entre el préstamo a interés y el préstamo gratuito es exactamente la misma que entre el arrendamiento y el comodato, y tan justificado está el préstamo a interés como el arrendamiento.[24]

La única razón concebible para enjuiciar la licitud de una remuneración en el comodato de otro modo que en el mutuo podría residir en la distinta naturaleza del uso que se da a los objetos en ambos casos. En efecto, en el mutuo el uso de los objetos prestados consiste en su *consumo* total, en virtud de lo cual podría alegarse que en estos casos es imposible separar el uso de la cosa misma. Pero Salmasius contesta a este argumento con las dos razones siguientes: "en primer lugar, aquella argumentación debiera conducir también, lógicamente, a la condenación y anulación del préstamo gratuito, prohibiéndose ceder a otro bajo ningún concepto, ni siquiera gratuitamente, un "uso" cuya existencia se pone en tela de juicio. Y, en segundo lugar, el hecho de que los bienes concedidos en préstamo sean consumibles constituye más bien, por el

la paternidad de Salmasius (Dijonicus Burgundus). Asimismo existe una *Confutatio diatribae de mutuo tribus disputationibus ventilatae auctore et praeside Jo. Jacobo Vissembachio*, etc., obra anónima, pero escrita también, indudablemente, por el propio Salmasius. Sin embargo, las obras citadas en el texto fueron las que abrieron brecha.

24 "Que res facit ex commodato locatum, eadem praestat ut pro mutuo sit foenus, nempe merces. Qui eam in commodato probant, cur in mutuo improbent, nescio, nec ullam hujus diversitatis rationem video. Locatio aedium, vestis, animalis, servi, agri, operae, operis, licita erit: non erit foeneratio quae proprie locatio est pecuniae, tritici, hordei, vini, et aliarum hujusmodi specierum, frugumque tam arentium quam humidarum?"

contrario, una razón en pro de la onerosidad del préstamo, es decir, en pro del interés. En efecto, en el arrendamiento el propietario puede retirar al arrendatario en todo momento el uso de su cosa, precisamente porque no ha dejado de ser propietario; en cambio, en el préstamo no puede hacerlo, pues la cosa ha desaparecido al consumirse. Por tanto, el prestamista de dinero sufre demoras en su devolución, preocupaciones y daños, que hacen que la onerosidad del préstamo mutuo se halle más en consonancia con la equidad que la del comodato".

Una vez expuesta su opinión propia, Salmasius entra a examinar los argumentos de los adversarios, para ir rebatiéndolos punto por punto. Leyendo estas refutaciones, se da uno cuenta de por qué ese autor logró de un modo tan brillante lo que cien años antes no lograra Molinaeus: convencer a sus contemporáneos. Sus manifestaciones aparecen redactadas de un modo extraordinariamente persuasivo, son verdaderas piezas de gabinete de una polémica brillante y eficaz. Es cierto que la materia para su argumentación le había sido suministrado ya, en buena parte, por sus predecesores, especialmente por Molinaeus;[25] pero Salmasius se da tal maña para elaborar esta materia y la enriquece con ideas tan certeras y tan felices, que su polémica eclipsa a todos sus precesores.

Tal vez no les desagrade a algunos de mis lectores conocer ciertos pasajes de este autor; en parte, para tener una idea más precisa del espíritu en que solía ser tratado nuestro problema durante el siglo XVII y hasta bien entrado el XVIII y, en parte, para tener un conocimiento más directo de un autor al que hoy suele citarse con gran frecuencia, pero al que sólo

[25] Para fijar la relación de Salmasius con respecto a Molinaeus, según la observación de Endemann de que el primero *no* cita al segundo (*Studien*, t. I, p. 65), no estará de más hacer notar que sí lo cita, y una cantidad bastante grande de veces. El índice de autores que acompaña a las obras de Salmasius registra en el libro *De usuris* tres citas de Molinaeus, el *De modo usurarum* doce y el *De foenore trapezitico* una. Estas citas se refieren principalmente a la obra fundamental de Molinaeus que versa sobre nuestro tema, el *Tractatus contractuum et usurarum;* una de ellas (en *De usuris*, p. 221) versa sobre un pasaje que figura en el centro de las manifestaciones decisivas sobre el problema (*Tractatus*, nº 529; los núms. 528 *ss.* contienen la exposición y refutación de los argumentos de los filósofos antiguos y de los canonistas contra el interés). No cabe, por tanto, la menor duda de que Salmasius conocía perfectamente las obras de Molinaeus, y puede afirmarse asimismo casi con seguridad que tomó ideas de ellos —como, por lo demás, permite conjeturar su coincidencia efectiva—. Es cierto que en la *Confutatio ditribae* citada más arriba (p. 59 n 23) se dice (en la p. 290) que Salmasius, en la época en que redactó su *Diatriba de mutuo* bajo el pseudónimo de Alexius a Massalia, no conocía aún los razonamientos coincidentes de Molinaeus en su Tractatus de usuris, pero esta manifestación o bien se basa solamente en el desconocimiento de aquellos pasajes especiales en que Molinaeus niega el carácter del mutuo como una enajenación, o bien habrá que llegar, por lo expuesto, a la conclusión de que es completamente falsa.

raras personas leen. Esto es lo que me mueve a transcribir *in extenso* en la nota que figura al pie de esta página unos cuantos fragmentos de la obra polémica de Salmasius.[26]

Lo que sigue tiene menor interés desde el punto de vista de la historia de los dogmas. Viene en seguida una prueba muy prolija. pero bastante pobre a pesar de su sutileza, en apoyo de la tesis de que el préstamo mutuo no entraña la enajenación (*alienatio*) de las cosas prestadas, tema al que se consagra también toda la *Diatriba de mutuo*; a continuación, se rebaten algunas de las razones de equidad y oportunidad alegadas por los canonistas, a saber: que es contrario a la equidad gravar al deudor, sobre el cual pesan inmediatamente los riesgos de la suma recibida en préstamo, con la carga del interés, concediendo los frutos del dinero a otra persona, que no es la que soporta los riesgos, y que la *usura* llevaría aparejado, en daño de la comunidad, el abandono de la agricultura, del comercio y de las otras *bonae artes*. La refutación de este último argu-

[26] Salmasius comienza por el argumento de que es ilícito exigir un doble pago por una sola mercancía. Los adversarios objetaban que quien recibía algo por encima de la cantidad prestada sólo podía recibirlo por uno de dos conceptos: o por el uso de una cosa ya consumida, es decir, por nada, o por el mismo capital, en cuyo caso era como si vendiese dos veces una misma cosa. A esto réplica Salmasius: "Quae ridicula sunt, et nullo negotio difflari possunt. Non enim pro sorte usura exigitur, sed pro usu sortis. Usus autem ille non este nihilum nec pro nihilo datur. Quod haberet rationem, si alicui pecuniam mutuam darem, ea lege ut statim in flumen eam projiceret aut alio modo perderet sibi non profuturam. Sed qui pecuniam ab alio mutuam desiderat, ad necessarios sibi usus illam expetit. Aut enim aedes inde comparat, quas ipse habitet, ne in conducto diutius maneat, vel quas alii cum fructu et compendio locet: aut fundum ex ea pecunia emit salubri pretio, unde fructus et reditus magnos percipiat: aut servum, ex cujus operis locatis multum quaestus faciat: aut ut denique alias merces praestinet, quas vili emptas pluris vendat" (p. 195). Y, después de exponer que el acreedor no tiene por qué entrar a investigar si el deudor ha invertido realmente el dinero de un modo útil, lo mismo que el arrendador de una casa no le interesa a qué la destina el arrendatario, prosigue: "Hoc non est sortem bis vendere, nec pro nihilo aliquid percipere. An pro nihilo computandum, quod tu dum meis numis uteris, sive ad ea quae tuae postulant necessitates, sive ad tua compendia, ego interim his careo cum meo interdum damno et jactura? Et cum mutuum non in sola sit pecunia numerata, sed etiam in aliis rebus quae pondere et mensura continentur, ut in frugibus humidis vel aridis, an, qui indigenti mutuum vinum aut triticum dederit, quod usurae nomine pro usu eorum consequetur, pro nihilo id capere existimabitur? Qui fruges meas in egestate sua consumpserit, quas care emere ad victum coactus esset, aut qui eas aliis care vendiderit, praeter ipsam mensuram quam accepit, si aliquid vice mercedis propter usum admensus fuerit, an id injustum habebitur? Atqui poteram, si eas servasem, carius fortasse in foro vendere, et plus lucri ex illis venditis efficere, quam quantum possim percipere ex usuris quas mihi reddent" (pp. 196 *s.*). Su réplica al argumento de la esterilidad del dinero no puede ser más tajante: "Facilis responsio. Nihil non esterile est, quod tibi sterile esse volueris. Ut contra nihil

mento da a Salmasius, entre otras cosas, la oportunidad de ensalzar las ventajas de la libre competencia: cuantos más *foeneratores* haya, tanto mejor, pues la competencia establecida entre ellos hará bajar el tipo de interés. Sigue luego —a partir del capítulo IX—, con un lujo extraordinario de espíritu y de ciencia, con gran alarde de elocuencia, pero también con una prolijidad interminable, la refutación del argumento de que el interés es "contrario a la naturaleza". Por último, hacia el final de la obra (en el cap. XX, *De usuris*) se investiga si el interés, justificado ya ante el *jus naturale*, se halla también en consonancia con el *jus divinum*, cosa en que el autor se pronuncia, por supuesto, en sentido afirmativo.

Tal es, resumida en sus rasgos más esenciales, la doctrina de Salmasius. Esta doctrina no sólo representa un progreso, sino el punto culminante del progreso por espacio de largo tiempo. Durante más de cien años, toda la trayectoria queda casi reducida a aceptar de un modo cada

non fructuosum, quod cultura exercere ut fructum ferat, institueris. Nec de agrorum fertilitate regeram, qui non esset feraces nisi humana industria redderet tales... Magis mirum de aëre, et hunc quaestuosum imperio factum. Qui ἀερικόν imposuerunt vectigal singulis domibus Constantinopolitani imperatores, aërem sterilem esse pati non potuerunt. Sed haec minus cum foenore conveniunt. Nec mare hic sollicitandum, quod piscatoribus, urinatoribus ac nautis ad quaestum patet, ceteris sterilitate occlusum est. Quid sterilius aegroto? Nec ferre se, nec movere interdum potest. Hunc tamen in reditu habet medicus. Una res est aegroto sterilior, nempe mortuus... Hic tamen sterilis non est pollinctoribus, neque sardapilonibus, neque vespillonibus, neque fossariis. Immo nec praeficis olim, nec nunc sacerdotibus, qui eum ad sepulcrum cantando deducunt. Quae corpus alit corpore, etiamsi liberos non pariat, non tamen sibi infecunda est. Nec artem hic cogites; natura potius victus quaerit. Meretricem me dicere nemo non sentit... De pecunia quod ajunt, nihil ex se producere natura, cur non idem de ceteris rebus, et frugibus omne genus, quae mutuo dantur, asserunt? Sed triticum duplici modo frugiferum est, et cum in terram jacitur, et cum in foenus locatur. Utrobique foenus est. Nam et terra id reddit cum foenore. Cur natura aedium, quas mercede pacta locavero, magis potest videri foecunda, quam nummorum quos foenore dedero? Si gratis eas commodavero, aeque ac si hos gratis mutuo dedero, tum steriles tam hi quam illae mihi evadent. Vis scire igitur, quae pecunia proprie sterilis sit dicenda, immo et dicta sit? illa certe, quae foenore non erit occupata, quaeque nihil mihi pariet usurarum, quas et propterea Graeci τόκου nomine appellarunt" (pp. 198 *s.*). Salmasius encuentra también "ridículo" el tercero de los argumentos esgrimidos por los adversarios, a saber: que el mutuo no debiera rendir interés, puesto que las cosas prestadas pasan a ser propiedad del deudor: "At injustum est, ajunt, me tibi vendere quod tuum est, videlicet usum aetis tui. Potens sane argumentum. Atqui non fit tuum, nisi hac lege, ut pro eo, quod accepisti utendum, certam mihi praestes mercedem, usurae nomine, absque qua frustra tuum id esse cuperes. Non igitur tibi, quod tuum est, vendo, sed, quod meum est, ea conditione ad te transfero, ut pro usu ejus, quamdiu te uti patiar, mihi, quod pactum inter nos est, persolvas".

vez más general la doctrina de Salmasius, a exponerla con variaciones más o menos ingeniosas y adaptar sus argumentos a la situación de cada momento y de cada lugar. Sin que, en el fondo, nadie acertara a remontarse sobre ella hasta llegar a los tiempos de Adam Smith y Turgot.

El principio del interés se abre paso en otros países

A medida que ganaba adeptos la teoría representada por Salmasius, iba decreciendo el número de los autores que aún se aferraban a la doctrina de los canonistas. Por razones fácilmente comprensibles, esta doctrina fué decayendo más velozmente en los países de la Reforma y de lengua germánica y más lentamente en los países de catomicismo puro y de lengua latina.

En los Países Bajos, las obras de Salmasius fueron seguidas casi inmediatamente, como ya hemos señalado, por toda una serie de escritos de la misma tendencia. Las obras de Kloppenburg, Boxhorn, Maresius y Graswinckel[27] vieron la luz en el mismo año 1640. Un poco más tarde (a partir de 1644), la llamada "disputa de los banqueros"[28] provocó una acalorada controversia literaria entre los dos bandos, que terminó prácticamente en 1658 con el triunfo de los defensores del interés. En la época siguiente descuella entre los partidarios de esta tendencia, cada vez más numerosos, el famoso e influyente jurista holandés Gerhard Noodt, quien en sus *Libri tres de foenore et usuris* analiza muy a fondo y con gran conocimiento de la materia y de la literatura el problema del interés.[29] Más tarde, parecen quedar reducidas a manifestaciones cada vez más raras, sobre todo dentro del círculo de los especialistas, los puntos de vista contrarios al interés; sin embargo, estas manifestaciones, sueltas y aisladas, siguen produciéndose hasta llegar a la segunda mitad del siglo XVIII.[30]

En *Alemania*, cuya economía nacional, durante todo el siglo XVII e incluso a lo largo del XVIII, no representaba gran cosa, la recepción de la doctrina salmasiana se operó lentamente, sin dar lugar a incidentes importantes ni enriquecer desde ningún punto de vista la doctrina asimilada. Las experiencias de este país indicaban con toda claridad que el

[27] Laspeyres, *l. c.*, p. 257.

[28] Descrita en detalle por Laspeyres, *l. c.*, pp. 258 *ss.*

[29] Los autores eruditos del siglo XVIII suelen citar a Noodt como autoridad; así, por ejemplo, Boehmer, *Protestantisches Kirchenrecht*, t. V, p. 19 *passim*. Barbeyrac, redactor de varias ediciones de Hugo Grocio, dice que existe sobre la materia del interés un "opus absolutissimum et plenissimum" de un "summi jurisconsulti et non minus judicio, quam eruditione, insignis, Clariss. Noodtii" (*De juri Belli ac Pacis*, de Grocio, edición de Amsterdam, 1720, p. 384).

[30] Laspeyres, *l. c.*, p. 269.

poder que daba alas a las nuevas posiciones era la práctica misma y que la teoría iba lenta y torpemente a la zaga de las reformas operadas en la opinión pública y en la legislación. Medio siglo antes de que el primer jurista alemán, en la persona de Besold, emitiese un dictamen favorable al interés, algunos de los derechos particulares de Alemania autorizaban ya la percepción de intereses o, por lo menos, las reclamaciones de intereses fijos convenidos de antemano, lo que prácticamente venía a ser lo mismo;[31] y cuando en 1654 la legislación del imperio germano se acomodó a este precedente,[32] todavía eran muy pocos los teóricos que se habían pasado al campo de Besold y Salmasius; todavía en 1629 sostenía un Adam Contzen que los prestamistas que reclamasen intereses debían ser castigados criminalmente como los ladrones y que era necesario expulsar del país a todos los judíos como "venenatae bestiae".[33] Hasta fines del siglo XVII no parece haberse generalizado en la teoría la convicción de que la percepción de intereses era lícita en principio. El hecho de que hombres tan eminentes como Pufendorf[34] y Leibniz[35] se adhiriesen a la nueva teoría contribuyó a acelerar el triunfo de ésta, y en el transcurso del siglo XVIII va sobreponiéndose por fin, poco a poco, a toda controversia.

Tal es el estado en que la encontramos en los dos grandes cameralistas que aparecen al final de nuestro período, Justi y Sonnenfels. En la *Staatswirtschaft* ["Economía política"] de Justi[36] no se hace ya ni la menor mención acerca del gran problema que en tiempos anteriores había llenado tantos y tan gruesos volúmenes; cierto es que tampoco se contiene en aquella obra una sola línea que pueda ser interpretada como una teoría del interés. A Justi le parece lógico y natural, la evidencia misma, que quien recibe dinero en préstamo abone un interés; no cree que haga falta pararse a demostrarlo; y si bien hace dos o tres observaciones breves a propósito de la usura (I § 268), quiere referirse con ello, evidentemente, aunque tampoco lo diga, al exceso en el cobro de intereses.

31 Neumann, *Geschichte des Wuchers in Deutschland*, p. 546, cita algunos derechos particulares que ya en la década del veinte del siglo XVI autorizaban los intereses contractuales. Endemann (*Studien*, t. II, pp. 316 *s.*, 365 *s.*) entiende, sin embargo, que estas autorizaciones se referían solamente al *interesse* estipulado, el cual se distinguía, por lo menos en principio, de los verdaderos intereses, de la *usura*. De todos modos, es indudable que estas normas equivalían, prácticamente, a la tolerancia de los intereses por parte del Estado.

32 Véase, acerca de la interpretación de estos preceptos legales, también discutibles, Endemann, *l. c.*, pp. 559 *ss.*

33 Roscher, *l. c.*, p. 205.

34 Roscher, *l. c.*, pp. 312 *s.*

35 Roscher, *l. c.*, pp. 338 *s.*

36 3ª edición, 1758.

Sonnenfels es más expresivo que Justi, en lo que al interés se refiere. Aunque en las primeras ediciones de su *Handlungswissenschaft* ["Ciencia del comercio"][37] tampoco él dedica ni una sola línea a la controversia de fondo sostenida en torno a este problema. En una edición posterior (la quinta, publicada en 1787), se refiere a él, pero en la forma y en el tono que suelen emplearse para tratar de cosas ya completamente liquidadas. En una simple nota (p. 496), rechaza con unas cuantas palabras enérgicas las prohibiciones decretadas contra el interés por los canonistas, se burla de sus absurdas pruebas a base de las sagradas escrituras y juzga disparatado prohibir que se perciba un interés del 6 por ciento por los préstamos de dinero cuando en las operaciones de cambio de dinero por mercancías se puede ganar el 100 por ciento y aún más.

No deja de ser curioso ver a Sonnenfels expresarse en términos tan despectivos acerca de la doctrina de los canonistas, pues por lo demás su punto de vista no es, ciertamente, favorable a la institución del interés. Este autor, influído por Forbonnais, ve los orígenes del interés en un entorpecimiento de la circulación del dinero por obra de los capitalistas que lo acumulan y de cuyas manos no es posible arrancarlo ya más que por medio de un tributo, que son los intereses.[38] Y atribuye a éstos toda una serie de consecuencias dañinas, tales como las de encarecer las mercancías, mermar las utilidades a que es acreedora la laboriosidad para adjudicar una parte de ellas a los poseedores de dinero, etc.[39] Llega incluso, en una ocasión, a designar a los capitalistas como la clase de "los que no trabajan y se nutren del sudor de las clases laboriosas".[40]

Sin embargo, a través de todas estas manifestaciones se traluce constantemente la doctrina de Salmasius, asimilada en Alemania. Inspirándose enteramente en el espíritu de ella, Sonnenfels aduce como razones que justifican el cobro de intereses por parte de los capitalistas éstas: la ausencia de su dinero, los riesgos y la utilidad que podrían procurarse empleando el dinero en comprar cosas fructíferas;[41] en otro pasaje reconoce que la reducción del tipo de interés establecido por la ley no es el medio más apropiado para poner coto a los abusos de los intereses excesivos;[42] y en otra ocasión opina que las causas determinantes del interés señaladas más arriba son variables y que una tasa de intereses fija, impuesta por la ley, no conduciría a nada, pues sería una de dos cosas: o superflua o perjudicial.[43]

[37] Por ejemplo, en la 2ª edición, Viena 1771.
[38] 2ª edición, pp. 419, 425 *s*.
[39] *L. c.*, p. 427.
[40] *L. c.*, p. 430.
[41] *L. c.*, pp. 426 *s*.
[42] *L. c.*, pp. 432 *ss*.
[43] 5ª edición, p. 497.

A nuestro juicio, el mutismo de Justi en lo tocante al interés, puesto en relación con la contradictoria elocuencia que Sonnenfels despliega en torno a este problema, ilustra de un modo muy característico un doble hecho, a saber: que, por una parte, en el período en que vivieron estos autores, la doctrina salmasiana se había impuesto ya de tal modo en Alemania que ni siquiera los escritores que veían con peores ojos la institución del interés podían pensar en abrazar el riguroso punto de vista de los canonistas, mientras que, por otra parte, se ve claramente que la recepción de la doctrina holandesa no había estimulado en lo más mínimo el desarrollo de una teoría propia.

Inglaterra parece haber sido el país en que la doctrina canónica se abandonó con el mínimo ruido literario. El auge alcanzado en Inglaterra por el comercio y la industria hizo que este país estuviese preparado ya desde muy pronto para el régimen de los intereses, y su legislación no tardó en someterse a las exigencias de la vida económica. La prohibición del cobro de intereses había sido suprimida ya en 1545 por Enrique VIII, implantándose a cambio de ella una simple tasa de interés. Es cierto que aquélla se restableció transitoriamente bajo el reinado de Eduardo VI, pero en 1571 volvió a ser abolida, ahora ya para siempre, por la reina Isabel.[44] De este modo, Inglaterra dió por liquidado prácticamente el problema de principio de si debía o no admitirse el préstamo a interés antes de que existiese en este país una teoría económica, y al surgir ésta, el problema, liquidado ya, no tenía para ella ninguna razón de ser. En cambio, la atención de la teoría se vió solicitada en un grado muy considerable por otra cuestión litigiosa, a la que habían dado alas los cambios legislativos: la cuestión de si las *tasas* de intereses estaban justificadas y hasta qué punto lo estaban.

Son éstas las condiciones que imprimen su sello a la literatura inglesa de los siglos XVII y XVIII en torno al problema del interés. Los autores discuten con gran celo y en numerosos escritos sobre la cuantía de los intereses, sobre sus ventajas e inconvenientes, sobre la conveniencia o no conveniencia de imponerles limitaciones legales, pero rara vez tocan el problema de si esta institución es o no justa, y cuando lo hacen es solamente de pasada y en pocas palabras.

Ilustraremos con un par de ejemplos solamente esta trayectoria de la doctrina inglesa.

La posición de Bacon, todavía muy cercano a la época de la prohibición de los intereses y que opinaba en favor de éstos por razones completamente frías y de orden práctico, fué señalada ya por nosotros más

[44] Cfr. Schanz, *Englische Handelspolitik*, Leipzig 1881, t. I, pp. 552 *ss*.

arriba.[45] Como unos veinte años más tarde, vemos que un adversario tan violento de los intereses como Thomas Culpeper no se atreve ya a hacer suyas las razones de los canonistas contra esta institución, sino que soslaya el problema —cosa muy característica— con la salida de dejar que los teólogos se ocupen de demostrar la injusticia de los intereses, limitándose él, por su parte, a señalar los males que llevan aparejados.[46] Pero, en el transcurso de su argumentación, no dirige sus tiros tanto contra la institución de los intereses en general como contra los intereses altos.[47]

Otro autor muy hostil al principio del interés, Josiah Child, no quiere entrar tampoco a discutir el problema de la justicia de los intereses y remite al lector deseoso de conocer en detalle este problema a un escrito antiguo, anónimo al parecer, publicado en 1634 bajo el título de *The English usurer*.[48] Además, acostumbra a llamar al interés, lo que no denota precisamente una visión muy profunda de lo que el interés es, el "precio del dinero", expresa de vez en cuando la opinión de que gracias a él el acreedor se enriquece a costa del deudor,[49] pero se contenta con preconizar la rebaja de la tasa legal de intereses, sin abogar en pro de la total abolición de éstos. North, defensor del interés, concibe éste, coincidiendo en un todo con Salmasius, como "rent for stock" paralela a la renta que se abona por la tierra, pero cuando trata de explicar estas dos clases de renta lo único que sabe decirnos es que los mismos propietarios arriendan la tierra que les sobra a quienes tienen necesidad de ella.[50]

Petty y Vaughan introducen en la discusión un pensamiento interesante al trazar, aunque con observaciones muy fugaces y poco precisas, un paralelo entre los intereses que tienden a compensar una diferencia en cuanto al tiempo y la prima impuesta en el comercio cambiario para compensar una diferencia en cuanto al espacio. Un siglo más tarde, veremos reaparecer este pensamiento, ya más desarrollado, en Galiani y

45 Véase *supra*, p. 58.

46 *Tract against the high rate of usury*, 1621. Sólo he podido consultar una traducción francesa de este tratado (Amsterdam y Berlín, 1754). El pasaje citado en el texto figura en la p. 509 de esta traducción.

47 Por ejemplo, en la p. 447, donde sólo censura como injusto el interés "qui ronge et qui détruit", es decir, los intereses excesivamente elevados.

48 Desgraciadamente, no me ha sido posible consultar esta obra. La observación de Child transcrita en el texto figura en la introducción de sus estudios sobre el comercio, p. 9 de una traducción francesa de 1754.

49 New discourse of trade, 1690. Sólo he tenido a la vista la traducción francesa de esta obra (1754) utilizada por Roscher en su ensayo *Zur Geschichte der englischen Volkswirtschaftslehre* (en *Abhandlungen der königlichen sächsischen Gesellschaft der Wissenschaften*, t. III, 1857). Véase Roscher, *l. c.*, pp. 59 *ss.*

50 Roscher, *l. c.*, pp. 89 *s.*

Turgot. Es, tal vez, el primer brote de una idea que, andando el tiempo, otro siglo más tarde, se desarrollará sistemáticamente para plasmarse en una de las teorías modernas sobre el interés, llamada "teoría del agio".[51]

Una doctrina que merece ser expuesta con un poco más de amplitud, en este lugar, es la del filósofo John Locke.

En Locke nos encontramos con manifestaciones muy notables sobre los orígenes del préstamo a interés. Comienza sentando algunas tesis que recuerdan mucho el punto de vista de los canonistas. "El dinero —dice este autor[52]— es una cosa estéril *(barren thing)* y no produce nada; se limita a transferir por contrato la ganancia que corresponde al trabajo de una persona a los bolsillos de otra". A pesar de ello, Locke considera justificada esta institución. Le sirve de fundamento probatorio y de puente la completa analogía existente entre el interés del préstamo y la renta percibida por una finca. La causa inmediata de ambos fenómenos es la desigual distribución de la riqueza. El hecho de que unos posean más dinero del que necesitan y otros menos, hace que los primeros encuentren un "arrendatario" para su dinero,[53] del mismo modo que el terrateniente, por el hecho de poseer demasiada tierra, existiendo otros que poseen demasiada poca, encuentra siempre un arrendatario para sus fincas. Pero, ¿por qué el prestatario accede a pagar un canon por el dinero prestado, el interés? Exactamente por la misma razón por virtud de la cual el arrendatario accede a pagar una renta por el uso de la finca arrendada. Pues la actividad del prestatario, como expresamente añade Locke, es la que pone al dinero, en el comercio, en condiciones de "rendir" más del 6 por ciento, exactamente lo mismo que la tierra se halla en condiciones de producir más frutos que los que su renta representa "gracias al trabajo del arrendatario". Por tanto, aunque los intereses percibidos por el capitalista que presta el dinero deban considerarse como el fruto del trabajo ajeno, no lo es en grado mayor que la renta abonada por la tierra. Lo es, por el contrario, en grado menor. Pues, generalmente, la renta del suelo deja al arrendatario una parte mucho menor de los frutos de su trabajo que la parte que el

[51] Acerca de Petty y Vaughan y, en general, acerca de la literatura inglesa de este período sobre el interés, véase ahora la abundante e interesante literatura de Cassel, *Nature and necessity of interest*, 1903, pp. 9-16, especialmente pp. 14 *s*. Sin embargo, no podemos adherirnos totalmente a las conclusiones a que llega Cassel al enjuiciar el valor de la doctrina de este período en la historia de la teoría del interés.

[52] *Considerations of the consequences of the lowering of interest and raising the value of money*, 1691, p. 24. Mis citas se refieren a la edición de las obras completas de Locke, Londres, 1777, t. II.

[53] También en otros pasajes (por ej. *l. c.*, p. 4). designa Locke el interés como el precio abonado por el "alquiler del dinero" *(hire of money)*.

prestatario de una suma de dinero suele retener de sus ganancias después de abonar los intereses. Por donde Locke puede llegar a la siguiente conclusión: "El tomar dinero a interés no sólo es indispensable para ciertas gentes, dadas las exigencias de la vida comercial, sino que además el hecho de obtener una ganancia por los préstamos de dinero debe considerarse tan equitativo y tan legal como el percibir una renta por la tierra, y como una carga más llevadera para el deudor. . ."

No se trata precisamente, como se ve, de una teoría muy lograda. Existe en ella una desarmonía demasiado clamorosa entre el punto de partida y la conclusión final: si es cierto que el préstamo a interés hace que la legítima remuneración del trabajo de una persona pase a los bolsillos de otra, la cual no despliega trabajo alguno y cuyo dinero es, además, una cosa estéril, no es fácil comprender por qué, a pesar de ello, se considera el interés como una ganancia "equitativa y legal". El hecho de que exista una indiscutible analogía entre esta ganancia y la obtenida por la renta del suelo habría debido llevar al autor, consecuentemente, dadas las premisas de que parte, al resultado de que también la renta del suelo es una institución injusta y condenable. Precisamente la teoría de Locke brindaba puntos de apoyo para llegar a esta conclusión, puesto que en ella se declara expresamente que también la renta inmobiliaria constituye el fruto de la laboriosidad de otros. Y, sin embargo, Locke pone la justicia de esta institución por encima de toda duda.

Pero, a pesar de que la teoría del interés mantenida por Locke es, como vemos, muy poco satisfactoria, hay una circunstancia que le presta gran interés desde el punto de vista de la historia dogmática: al fondo de ella aparece, en efecto, la tesis de que el trabajo humano es la fuente de todos los bienes. Aquí, Locke, más que proclamar esta tesis, lo que hace es aplicarla, y no precisamente de un modo muy feliz. Pero en un pasaje de otra de sus obras la expresa de un modo muy claro, al decir: "Pues es el trabajo, en realidad, el que da a las cosas su diferente valor.[54] Más adelante, veremos qué alcance tan grande estaba llamada a tener esta afirmación, en una época muy posterior, para el desarrollo del problema del interés.[55]

Un autor de época un poco posterior, James Steuart, presenta cierta afinidad con la concepción del interés sostenida por Locke. "El interés —dice Steuart— que se paga por el dinero recibido en préstamo no es muy considerable, cuando se compara con el valor *creado* (en cierto modo) por estas personas mediante un buen empleo de *su tiempo y talento*".

"Y si se dijera que ésta es una afirmación vaga, no apoyada en ninguna

[54] *Of civil government*, libro II, cap. V, § 40. Cfr. Roscher, *l. c.*, pp. 95 s.
[55] Véase *infra*, cap. XII.

prueba, contestaría que *el valor del trabajo de un hombre* puede ser valorado *por la proporción entre la mercancía manufacturada* en el momento de llevarse al mercado *y la materia prima*".[56]

Las palabras subrayadas indican que Steuart, al igual que Locke, considera todo el incremento de valor determinado por la producción como producto del trabajo del obrero y que el interés del dinero prestado es también, según él, fruto de este *trabajo.*

Pero, aunque tanto Locke como Steuart no llegaban a ver claro todavía en cuanto a la naturaleza de lo que hoy llamamos ganancia originaria del capital del deudor, se hallaban muy lejos de ignorar el hecho de que el interés del dinero prestado tenía su origen y su base en esta ganancia. Así, vemos que Steuart escribe, en otro pasaje de su obra: "Por consiguiente, el prestatario ofrece una cantidad mayor o menor por el uso del dinero prestado, en proporción a las ganancias que puede obtener de él".[57]

En términos generales, podemos decir que los autores ingleses se esfuerzan en descubrir la conexión entre el interés del dinero y la ganancia del capital, con lo cual no sólo superan en claridad de principio la doctrina salmasiana, sino que además la enriquecen mediante nuevos conocimientos de detalle. Una investigación a la que estos autores eran especialmente aficionados es la de si un interés alto es causa o efecto de una ganancia alta. Hume llega a la conclusión de que existe entre ambos una relación de interdependencia". "No hace falta —dice— indagar cuál de estos dos factores, a saber: el *interés bajo* o la *ganancia baja*, es la causa y cuál el efecto. Ambos surgen de un comercio desarrollado y se estimulan mutuamente. Nadie aceptará una ganancia baja cuando pueda conseguir un interés alto; nadie aceptará un interés bajo cuando pueda conseguir una ganancia alta".[58]

Pero, más interesante que este juicio, que no se caracteriza precisamente por su profundidad, es otro descubrimiento que va asociado al nombre de Hume.[59] Es éste, en efecto, el primero que distingue con absoluta claridad los conceptos de dinero y capital, poniendo de manifiesto que el tipo de interés de un país no depende de la masa monetaria poseída por él, sino del volumen de su riqueza, de sus bienes *(riches, stock)*.[60] Sin embargo, este importante descubrimiento no fué puesto a

[56] *Inquire into the Principles of Political Economy*, 1767, t. II, libro IV, parte 1, cap. IV, p. 137.

[57] *L. c.*, p. 117.

[58] *Of Interest; Essays and treatises on several subjects*, Basilea. 1793, t. II, p. 60.

[59] *L. c.*, parte II, cap. IV.

[60] *L. c.*, *passim*. En cuanto a la mitad de esta concepción. Hume tuvo un notable precursor en Nicolás Barbon, quien explica el interés como "rent of stock",

contribución para investigar los orígenes del interés del capital hasta una época posterior.

Por último, el modo cómo Bentham pudo tratar el tema del interés en su obra *Defence of usury* —que no llegó a ver la luz, ciertamente, hasta el año 1787—, revela cuán grande era ya el abismo abierto entre la doctrina de estos ingleses del siglo XVIII, tan familiarizados con la vida comercial, y la doctrina de los canonistas, imperante en tiempos pasados. A Bentham ya no se le ocurre siquiera pararse a defender seriamente el principio del interés. Si aduce los razonamientos de los autores antiguos y de los canonistas es simplemente para tomar pie de ellos para unas cuantas observaciones humorísticas; menciona a Aristóteles como el inventor del argumento de la esterilidad del dinero y se burla de él con estas palabras: "Quiso el destino que aquel gran filósofo, a pesar de todo su ingenio y de toda su sutileza, a pesar del gran número de monedas que pasaron por sus manos (más seguramente, que las que pasaron por las manos de ningún filósofo, antes o después de él) y a pesar de las enormes fatigas consagradas por él al tema de la generación, fuese incapaz de descubrir en una moneda los órganos que le permiten llegar a engendrar otras".[61]

Italia, aunque colocada directamente bajo la celosa mirada de la iglesia romana, fué también el país de Europa en que más pronto florecieron el comercio y la vida comercial y, por tanto, el que antes que ningún otro tenía que sentir como una traba insoportable la presión de la doctrina de los canonistas, con su prohibición del préstamo a interés. Y la actitud adoptada ante este principio refleja fielmente estas dos condiciones: en efecto, en ningún país de Europa fué más inoperante en la práctica la prohibición de los intereses, pero en ninguno tampoco tardaron tanto los teóricos en enfrentarse con los preceptos de la iglesia.

Se hizo cuanto podía hacerse para esquivar por debajo de cuerda la prohibición de cobrar intereses, que seguía vigente en lo formal; y tal parece como si hubiera podido lograrse por este camino todo lo que la práctica exigía para poder desenvolverse. Las formas más cómodas para eludir la prohibición las ofrecía el comercio cambiario, que tuvo en Italia su cuna, y las estipulaciones sobre intereses en concepto de "indem-

añadiendo que es corriente considerar el interés como pagado por el dinero; sin embargo, dice, esto es un error, pues el interés se abona más bien, en realidad, por el capital *(stock)*, ya que el dinero prestado se invierte en la compra de mercancías (*A Discourse of trade*, 1690, pp. 31 *s.*; véase el estudio de Stephan Bauer sobre Barbon en *Conrads Janrbücher*, N. F., t. XXI [1890] pp. 561 *ss.* especialmente p. 573).

[61] De Bentham, que como autor pretenece ya a una época posterior a la estudiada aquí, habremos de ocuparnos también en otra parte de esta obra.

nización". La legislación secular ayudó de buen grado a estas combinaciones, autorizando ya desde muy pronto la fijación contractual del "interés" con un porcentaje fijo, limitándose a establecer una tasa máxima de intereses, que las partes contratantes no podían rebasar.[62]

En cambio, no parece que ningún autor italiano se atreviese a combatir abiertamente y en el terreno de los principios la doctrina de los canonistas antes del siglo XVIII. En 1750, Galiani cita a Salmasius como el primero que escribió un exposición completa de la doctrina del interés en un sentido favorable a este principio y sólo menciona, en la literatura italiana anterior, la controversia en torno al tema del interés sostenida no hacía mucho entre el marqués de Faffei y fray Daniello Concina, monje de la orden de predicadores.[63] Y otros autores descados de la misma época suelen citar también como antecesores notables de la doctrina favorable al interés al mismo Salmasius y a otros publicistas extranjeros tales como Locke, Hume, Montesquieu y Forbonnais, sin acertar a hacer mención de ningún autor italiano anterior a Maffei.[64] Llegamos, pues, a la conclusión de que tampoco la literatura italiana defensora del principio del interés tuvo otra base que la que le ofreció la obra de Salmasius.

Y, a pesar de que la doctrina salmasiana fué asimilada en Italia bastante tarde, no parece que se enriqueciese aquí con ninguna aportación notable. El único autor a quien debemos eximir de este juicio negativo es Galiani, el cual plantea en términos muy peculiares el problema de la naturaleza y la justicia del interés en los préstamos.

Si el interés, dice Galiani,[65] fuese realmente lo que se suele creer que es, a saber: la ganancia o el beneficio que el prestamista obtiene de su dinero, sería, indudablemente, una institución reprobable, pues "toda ganancia, sea grande o pequeña, arrojada por una cosa estéril por naturaleza, como es el dinero, debe considerarse condenable; ni puede decirse tampoco que esta ganancia sea fruto de ningún esfuerzo, pues este esfuerzo lo despliega el prestatario y no el prestamista" (p. 244). Pero el interés no es una verdadera ganancia, sino simplemente un complemento destinado a equilibrar la prestación y la contraprestación. Desde el punto

[62] Cfr. los estudios históricos de Vasco, en *L'usura libera (Scrittori Classici Italiani*, Parte Moderna, t. 34), pp. 182 *ss.* especialmente pp. 195, 198 *ss.*, 210 *ss.*

[63] Galiani, *Della moneta (Scritt. Class. Ital.*, Parte mod., t. 4, pp. 240 *ss.*)

[64] *Impiego del danaro*, 1744. No me ha sido posible consultar directamente esta obra. Pero, según tuvo la bondad de comunicarme el profesor Luigi Cossa, el contenido de este libro está tomado, en su mayor parte, de una obra publicada el año antes del teólogo holandés defensor del principio del interés Broedersen (*de usuris licitis et illicitis*, 1743).

[65] *L. c.*, libro v, cap. I.

de vista de la justicia, ambas deben tener el mismo valor. Y como el valor es la proporción entre las cosas y nuestras necesidades, sería completamente erróneo buscar la equivalencia en la igualdad del peso, del número de cosas o de su forma exterior; lo que interesa únicamente es que aparezca la utilidad. Y, en este sentido, no existe una igualdad de valor entre las sumas de dinero presentes y futuras, del mismo modo que en el comercio cambiario no tienen igual valor las mismas sumas de dinero situadas en diversos lugares. Y así como la ganancia obtenida en el comercio cambiario (*cambio*), aunque presente la forma aparente de un recargo (*soprapiù*), representa en realidad una compensación que se añade unas veces al dinero geográficamente presente y otras al dinero alejado en el espacio para restablecer el equilibrio del valor intrínseco, el interés del préstamo no es otra cosa que la compensación destinada a equilibrar la diferencia de valor entre las sumas de dinero presentes y las alejadas en el tiempo (pp. 243 *ss*).

Con esta interesante idea —la cual, es cierto, había sido apuntada ya fugazmente antes de él por otros autores—,[66] Galiani inicia un nuevo camino de justificación del interés, que entre otras cosas le releva del deber de someterse a una argumentación bastante dudosa por la que tuvieron que pasar sus antecesores. En efecto, Salmasius y los que le siguieron, para escapar al reproche de la infracción de la norma de igualdad entre la prestación y la contraprestación habían tenido que someterse a la prueba de que también las cosas consumibles, que incluso podían estar ya realmente consumidas al comenzar el plazo del préstamo, eran susceptibles de un uso continuado cuya cesión por separado justificaba una remuneración aparte, el interés. El rumbo dado por Galiani a su razonamiento le eximía de esta argumentación, que tenía siempre algo de fatal.

Pero desgraciadamente, la conclusión a que llega Galiani es muy poco satisfactoria. Según él, la razón de que las sumas presentes de dinero valgan, por lo general, más que las futuras reside exclusivamente en el diverso grado de su seguridad. El crédito que versa sobre el pago futuro de una suma de dinero se halla siempre expuesto a diversos peligros, en razón a los cuales se le concede menos valor que a una suma igual, pero presente y efectiva. El interés abonado para compensar estos riesgos representa, así, una especie de prima de seguro. Galiani expresa de un modo bastante enérgico esta concepción, al decir que "el llamado fruto del dinero" es el precio de los "latidos del corazón" (*prezzo del batticuore*) (p. 247) y al declarar, un poco más adelante, que lo que se llama fruto del dinero debiera llamarse más bien precio del seguro

[66] Por Petty y Vaughan; véase *supra*, p. 69.

(*prezzo dell'assicurazione*) (p. 252). Lo cual equivale, indudablemente, a desconocer de raíz la verdadera esencia del interés.

El tratamiento que los autores italianos del siglo XVIII posteriores a Galiani dan al problema del interés aparece situado ya en un plano inferior. Incluso los más notables entre estos autores —por ejemplo, Genovesi[67] y Beccaria[68]— y aquellos que estudian monográficamente esta materia, como Vasco,[69] se mueven casi exclusivamente dentro de los carriles de la doctrina tradicional desde Salmasius.

Las más notables son, desde luego, las manifestaciones de Beccaria. Este distingue nítidamente entre el interés en sentido amplio y el interés en sentido estricto, o *usura:* el primero es la utilidad directa que una cosa representa para una persona, el segundo "la utilidad de la utilidad" (*l'utilità dell'utilità*). Una utilidad directa (interés en sentido amplio) la tienen todas las cosas. El interés del dinero en especial consiste, puesto que el dinero es la medida general de valor y el representante del valor de todas las demás cosas, en la utilidad que puedan tener las cosas por él representadas. Y como, en especial, toda suma de dinero representa o puede representar una determinada cantidad de tierra, el interés de la suma de dinero se halla representado también por el rendimiento anual de esta tierra. Cambia, por tanto, al cambiar el volumen de este rendimiento, y el tipo medio del interés del dinero equivaldrá siempre al rendimiento medio de la tierra por él representada (pp. 116 *ss.*).

La palabra "interés" significa aquí, evidentemente, lo que nosotros llamaríamos la ganancia originaria del capital, razón por la cual podemos ver en el pasaje que acabamos de resumir un intento, siquiera sea extraordinariamente primitivo, de explicar la existencia y el volumen del interés originario del capital a base de la posibilidad de la compra de rentas. Sin embargo, como más adelante veremos, esta misma idea había sido ya expresada por otro autor algunos años antes y de un modo mucho más perfecto.

En una ocasión, Beccaria alude también al motivo de la influencia del tiempo y a la analogía con el interés cambiario, que afecta a la diferencia de lugar (p. 122), pero sin prestar a este punto tanta atención como Galiani.

La católica *Francia* había quedádose, entre tanto, muy rezagada, lo mismo en lo tocante a la teoría que en lo referente a la práctica. La

[67] *Lezioni di Economia Civile,* 1769 (*Scritt. Class. Ital.*, parte mod., t. 9), parte II, cap. XIII.

[68] *Elementi di Economia Pubblica,* obra redactada en los años 1769-1771 e impresa por vez primera en 1804, en la colección de *Scritt. Class. Ital.*, parte mod., ts. 11 y 12; véase, especialmente, parte IV, caps. 6 y 7.

[69] *Usura libera;* t. 34 de la colección citada (parte mod.).

legislación del estado francés sobre intereses tuvo durante varios siglos fama de ser la más severa de toda Europa. En una época en que en todos los demás países se admitía abiertamente el cobro de intereses o, por lo menos, se lo autorizaba bajo la máscara bastante clara de las estipulaciones contractuales, Luis XIV creyó oportuno renovar la prohibición vigente de percibir intereses con tal amplitud, que se hacía extensiva incluso a los intereses comerciales: sólo se declaraba exento de este veto el mercado de Lyon.[70] Cien años más tarde, cuando en otras partes los autores empezaban ya a burlarse en el tono de un Sonnenfels o de un Bentham de estas prohibiciones, derogadas hacía ya mucho tiempo, los tribunales de Francia seguían aplicando la norma prohibitiva como si nada hubiese pasado en el mundo; fué el año 1789 el que dió al traste con esta institución inspirada en el espíritu medieval, a la par que con tantas otras del mismo jaez: una ley de 12 de octubre de 1789 derogó formalmente la prohibición del cobro de intereses, sustituyéndola por la tasa legal del 5 por ciento.

Los autores franceses fueron, al igual que la legislación de este país, los que más tenazmente se mantuvieron aferrados a los severos principios de los canonistas. Ya hemos visto cuán poco paso logró abrirse Molinaeus hacia mediados del siglo XVI. A fines de este siglo, un escritor de tantas luces por lo demás como Juan Bodino encuentra plenamente justificadas las prohibiciones decretadas contra los intereses, elogia la sabiduría de los legisladores que las proclaman y reputa como lo más seguro el extirpar los intereses hasta en sus últimas raíces ("usurarum non modo radices sed etiam fibras omnes amputare").[71] Es cierto que el autor que en el siglo XVII aboga brillantemente en favor de esta institución es un francés, pero este francés, Salmasius, escribe fuera de Francia. Por último, en el siglo XVIII aumenta el número de los escritores franceses defensores del principio del interés. La lucha ya por un régimen de completa libertad de transacción en cuanto a los intereses, preconizando incluso la derogación de toda tasa impuesta a éstos;[72] otro autor francés, Melon, declara que el interés constituye una necesidad social inexcusable y deja que los teólogos den rienda suelta a sus escrúpulos morales con respecto a ella.[73] Montesquieu, por su parte, opina que el prestar dinero a otro sin cobrarle intereses es, indudablemente, un acto muy plausible, pero que sólo los preceptos religiosos, nunca las

[70] Vasco, *l. c.*, p. 209.

[71] *De Republica*, 2ª edición, 1591, V, II, pp. 799 *ss.*

[72] Por ejemplo, II, *Mémoire sur les banques*; en *Économistes financiers du XVIII siècle*, ed. Daire, París, 1851, p. 571.

[73] *Essai politique sur le commerce, ibid.*, p. 742.

leyes civiles, podían aconsejar al hombre a obrar así.[74] Pero, a pesar de ello, seguía habiendo escritores que les llevaban la contraria y rompían una lanza en favor de la doctrina tradicional.

Entre estos tardíos defensores de la doctrina canónica descuellan, principalmente, dos: el prestigiosísimo jurista Pothier y el fisiócrata Mirabeau.

Pothier supo espigar en medio de la aridez de los argumentos de los canonistas los más sostenibles y elaborarlos con gran habilidad y agudeza para formar una doctrina, en la que los viejos razonamientos aparecían revestidos de gran autoridad. En la nota que figura al pie recojo el pasaje fundamental y más característico de este autor, que hubo de llamar ya la atención de algunos comentaristas anteriores de la teoría del interés.[75]

Pothier era secundado, aunque con más celo que fortuna, por Mirabeau, el autor de la *Philosophie rurale*.[76] Sus manifestaciones sobre el

[74] *Esprit des lois*, XXII.

[75] El pasaje a que se refiere el texto aparece citado ya en Rizy, *Ueber Zintaxen* t. I, p .347. Dice así: "La equidad exige que, en los contratos onerosos las prestaciones de ambas partes tengan el mismo valor y que ninguna de las dos dé más de lo que recibe o reciba más de lo que dé. Por tanto, todo lo que el prestamista recibe del deudor por encima del capital prestado lo obtiene en contra de la equidad, pues con la devolución del capital recibe exactamente lo mismo que ha entregado. Sin embargo, tratándose de cosas *no fungibles*, de las que se usan sin destruirse, puede convenirse sin inconveniente alguno el pago de un alquiler, ya que aquí el uso de las cosas puede separarse en todo momento (por lo menos, mentalmente) de las cosas mismas y, por consiguiente, está sujeto a una valoración propia y tiene un precio propio, que puede distinguirse y se distingue del precio de la cosa. Por consiguiente, si cedo a alguien una cosa de esta naturaleza para que la use, nada me impide estipular, además de la devolución del objeto de que sigo siendo propietario, un alquiler, que representa el precio del uso de la cosa, cedido por mí. Pero la situación varía completamente cuando se trata de aquellos objetos que los juristas suelen denominar cosas *fungibles*. Pues éstas se destruyen necesariamente por el uso, razón por la cual es posible imaginarse con respecto a ellas un uso separable de las cosas mismas y que encierre un valor distinto del representado por las cosas. De donde se sigue forzosamente que no es posible ceder a otro el uso de una cosa fungible sin traspasarle al mismo tiempo la propiedad de la cosa. Si te traspaso una suma de dinero comprometiéndote tú a devolverme la misma suma al cabo de un determinado plazo, lo que recibes de mí es esta suma .de dinero, y nada más. El uso que tú hagas de ese dinero va implícito en el ejercicio del derecho de propiedad que te he traspasado sobre las monedas prestadas. No es nada especial, nada que tú recibas aparte de la suma entregada. Sólo te he entregado esta suma, y no otra cosa; por tanto, en derecho, no puedo exigir que me devuelvas más que la suma que te he prestado; pues el derecho ordena que sólo se devuelva lo que se ha recibido."

[76] Amsterdam, 1764.

interés figuran entre las cosas más confusas que jamás hayan sido escritas acerca de esta materia. Este fisiócrata es un adversario fanático del préstamo a interés e inagotable en razonamientos en contra de esta institución. Desarrolla, entre otras, la tesis de que nadie tiene título de legitimidad para ceder a otro onerosamente su dinero. En primer lugar, porque el dinero no posee uso natural alguno, sino solamente una existencia *representativa.* "Obtener una ganancia de su carácter representativo, equivaldría a buscar en un espejo la figura representada por él." En segundo lugar, los poseedores de dinero no pueden alegar tampoco la razón de que tienen que vivir de lo que él les rinda, pues para ello tendrían el camino de convertir su dinero en otras cosas y vivir de lo que sacasen del arrendamiento de éstas. Finalmente, el dinero no se desgasta por el uso, como ocurre con las casas, los muebles, etc., razón por la cual no es justo percibir un canon para compensar ese desgaste.[77]

Son ya, como se ve, razones lamentablemente pobres. Pero Mirabeau, llevado de su ciega pasión, desciende todavía más bajo. No puede por menos de darse cuenta de que el empleo del dinero, el *emploi,* permite al deudor reunir los recursos necesarios para pagar un interés al acreedor. Pues bien, hasta de esto saca un argumento en contra del interés. Los prestatarios, según él, cargan siempre con los riesgos, ya que es imposible establecer un equilibrio entre el interés y el *emploi.* No es posible saber cuánto rendirá la agricultura al agricultor que ha tomado dinero prestado, se presentarán accidentes imprevistos y esto (!) hará que el prestatario salgo siempre (!) perjudicado.[78] Más aún. Del hecho perfectamente natural de que a cualquiera le agrada más cobrar intereses que pagarlos, Mirabeau saca muy seriamente un argumento en pro de la tesis de que el pago de intereses tiene que ser forzosamente dañoso para el deudor.[79]

Apoyado en tales razones, llega a juicios severamente condenatorios contra la institución del interés. "Visto el problema en su conjunto —dice[80]—, el interés del dinero arruina la sociedad, pues pone las rentas en manos de gentes que no son terratenientes, productores ni industriales y a los que... sólo podemos considerar como zánganos, que viven de saquear la colmena de la colectividad."

Y, sin embargo, ni el propio Mirabeau se siente capaz de negar en ciertos y determinados casos la legitimidad del cobro de intereses. Esto le obliga, muy contra su voluntad, a quebrantar el principio de la prohi-

[77] *L. c.*, pp. 269 *ss.*
[78] Pp. 257-262.
[79] P. 267.
[80] P. 284.

bición de los intereses con una serie de excepciones, cuya selección se basa en unas cuantas distinciones totalmente arbitrarias e insostenibles.[81]

Rara vez habrá planteado la historia una tarea más agradecida que la que suponía, en la segunda mitad del siglo XVIII, refutar una teoría superada desde hacía ya largo tiempo, interiormente podrida, vista con malos ojos por unos y despreciada por otros, que se mantenía en pie como una ruina lamentable del pasado y que ahora se veía obligada a recurrir, para su defensa, a argumentos científicos tan deplorables como los de Mirabeau. Esta tarea fué tomada en sus manos por Turgot, quien la llevó a cabo con gran pericia y con brillante éxito. Su *Mémoire sur les prêts d'argent*[82] puede parangonarse legítimametne con los escritos de Salmasius sobre el problema del interés. Claro está que el investigador de nuestros días encontrará en ella, al lado de muchos razonamientos excelentes, otros que no son tan buenos. Pero las razones buenas y las malas se exponen en esta obra con tanto ingenio y tanta agudeza, con un arte dialéctico y retórico tan grande y con unos giros tan palmarios de expresión, que se comprende perfectamente el éxito que llegó a alcanzar en su época y la victoria que consiguió.

El encanto de esta obra no reside tanto en las ideas en ella expuestas, que coinciden en su mayor parte con los argumentos que ya conocemos de sus predecesores, como en el brillante ropaje con que el autor las viste; por eso no tendría sentido entrar a analizar paso a paso el contenido de la memoria de Turgot más que pudiendo reproducir *in extenso* toda una serie de fragmentos de ella, cosa a la que tenemos que renunciar aquí por razones de espacio. Nos contentaremos, por tanto, con destacar algunos de los rasgos más salientes de los razonamientos de Turgot.

La razón más importante en que se apoya para justificar el interés es el derecho de propiedad del acreedor sobre su dinero. Gracias a él, hay que reconocerle el derecho "inviolable" a disponer de ese dinero como mejor le parezca y a imponer a su enajenación o cesión temporal las condiciones que considere oportuno, entre otras, por ejemplo, la de percibir un interés (§§ 23 *s.*). Argumento torcido, indudablemente, con el cual lo mismo puede justificarse la legitimidad del interés en general que la licitud de un interés usurario hasta del 100 por ciento.

Turgot da de lado al argumento de la esterilidad del dinero con las mismas razones empleadas ya por sus predecesores (§ 25).

La refutación del razonamiento de Pothier, resumido más arriba, impone a Turgot un esfuerzo especial. La tesis de Pothier según la cual

[81] Véanse, especialmente, pp. 276, 290, 292 *s.*, 298 *s.*

[82] Redactada en el año 1769 y publicada veinte años más tarde, en 1789. Las citas hechas aquí se refieren a la edición completa de las obras de Turgot, ed. Daire, París, 1844, t. I, pp. 106-152.

la prestación y la contraprestación deben ser equitativamente iguales, cosa que no ocurre en los préstamos a interés, es contestada por él diciendo que los objetos que se cambian voluntariamente unos por otros sin fraude ni violencia tienen siempre, en cierto sentido, el mismo valor. Y al contraargumento fatal de que, tratándose de cosas consumibles, no cabe concebir un uso aparte de la cosa misma, replica con el reproche de argucia jurídica y de inadmisible abstracción metafísica, trayendo, además, a colación la consabida analogía entre el arrendamiento de dinero y el de una cosa inconsumible, por ejemplo, un diamante: "¿Cómo? ¿Se me puede hacer pagar por la mínima utilidad que puedo obtener de un mueble o de un joya y se quiere considerar como un delito el hacerme pagar algo por el enorme beneficio que durante el mismo tiempo puede reportarme el empleo de una suma de dinero? ¡Y todo, porque el sutil raciocinio de un jurista es capaz de diferenciar, en un caso, la cosa misma del uso de la cosa, mientras que en el otro caso no acierta a hacerlo! ¿No se comprende que todo esto es ridículo?" (p. 128).

Claro está que, a renglón seguido, el propio Turgot se deja llevar de la abstracción metafísica y de la argucia jurídica. En efecto, para rechazar el razonamiento de que el deudor se convierte en propietario del dinero prestado, razón por la cual le pertenece también su uso, construye arguciosamente una propiedad sobre el valor del dinero, que distingue de la propiedad sobre la materialidad de la moneda: es ésta la que pasa al deudor, mientras que aquélla sigue en poder del acreedor.

Son muy notables, finalmente, algunas manifestaciones en las que Turgot, siguiendo las huellas de Galiani, destaca la importancia que tiene el tiempo en la valoración de los bienes. En un pasaje, traza el paralelo ya conocido de nosotros entre el negocio cambiario y el préstamo. Del mismo modo, dice, que en el negocio cambiario se entrega en un sitio una cantidad menor de dinero para recibir una suma mayor en otro lugar, en el préstamo no se entrega una cantidad de dinero menor en un momento dado para recibir otra más crecida en otro momento posterior. La razón de ser de ambos fenómenos reside en que "tanto la diferencia de tiempo como la de lugar determina una diferencia real en cuanto al valor del dinero" (§ 23). Y en otro pasaje, señala la diferencia notoria que existe entre el valor de una cantidad presente y la suma que ha de percibirse en un momento posterior (§ 27), y un poco más adelante exclama: "Si esos señores suponen que una suma de 100 francos y una promesa de 100 francos tienen exactamente el mismo valor, establecen un supuesto todavía más absurdo, pues si las dos cosas valiesen lo mismo, ¿para qué el préstamo?"

Desgraciadamente, tampoco Turgot se preocupa de desarrollar este fecundo pensamiento: aparece inorgánicamente disperso, por decirlo así,

entre el resto de sus manifestaciones y se halla, en rigor, en contradicción con éstas. Pues, si el interés y el capital reembolsado empiezan formando en su conjunto el equivalente del capital prestado y el interés es, por tanto, un equivalente parcial de la suma concedida en préstamo ¿cómo puede aparecer siendo más tarde una remuneración concedida a cambio del uso separado del capital, como Turgot se esfuerza tan ahincadamente en demostrarnos?

La controversia de Turgot contra Pothier constituye, en cierto modo, el acto final de la lucha de trescientos años sostenida por la jurisprudencia y la economía política contra la antigua teoría canónica del interés. A partir de Turgot, esta controversia queda liquidada, por lo menos dentro del campo de la economía política. El problema siguió arrastrando una vida lánguida dentro del campo de la teología durante dos decenios más, hasta que por último se canceló también aquí, en el transcurso del siglo XIX. En el momento en que la penitenciaría romana consideró lícito el cobro de intereses aun sin necesidad de un título especial para ello, la misma iglesia reconoció y ratificó la derrota de la que durante tantos siglos fuera su doctrina.[83]

Recapitulación

Detengámonos un momento para tender una mirada sobre el período recorrido hasta aquí. ¿Qué resultados se han conseguido en él y qué ha aportado a la ciencia, en lo tocante a la explicación del problema del interés?

Los autores antiguos y los canonistas habían dicho: el interés percibido por el dinero prestado es un engaño injusto del deudor por el acreedor, pues el dinero es una cosa estéril y, además, no existe ningún "uso" específico del dinero, que el acreedor pueda, equitativamente, vender a cambio de una remuneración por separado. Frente a esto, la nueva teoría dice: el interés percibido en los préstamos es justo, en primer lugar porque el dinero *no* es una cosa estéril, puesto que si se invierte bien puede obtenerse con él una ganancia, a la que el acreedor renuncia para que se lucre con ella el deudor; y, en segundo lugar, porque *existe* un uso del capital que puede separarse de éste y venderse aparte.

Si prescindimos de este segundo punto, que tiene un carácter más bien formal —más tarde, volveremos a encontrarnos con él en otra conexión—, vemos que el centro de gravedad de la nueva doctrina reside en la tesis

[83] Funk, *Zins und Wucher*, Tubinga, 1868, p. 116. Véase acerca de la acogida dispensada por una parte del clero francés a esta decisión liberal de la iglesia romana (dictada el 18 de agosto de 1830), Molinari, *Cours d'Économie politique*, 2ª edición, t. I, p. 333.

de que el capital rinde frutos a quien lo invierte. Con ello se abre paso en la nueva doctrina, mediante el despliegue de una cantidad enorme de agudeza, de dialéctica, de talento polémico y de palabras, en el fondo, el mismo pensamiento que poco después habrá de formular Adam Smith, con su manera maravillosamente sencilla, en las pocas palabras con que da por liquidado todo el problema de la legitimidad del interés: "as something can everywhere be made by the use of money, something ought everywhere to be paid for the use of it".[84] Lo cual, traducido a nuestra moderna terminología, viene a decir, sobre poco más o menos, esto: *existe un interés del dinero prestado, porque existe un interés originario del capital.*

¿Contribuyó esto en mucho a explicar el problema del interés? Indudablemente, no poco. Así lo indica, entre otras cosas, la circunstancia de que fuese necesario un trabajo espiritual de varios siglos para abrir paso a la nueva doctrina frente a las resistencias y los prejuicios que se le oponían. Pero no es menos cierto que con esa sola explicación no queda resuelto el problema, ni mucho menos. Lo único que con ello se consiguió fué desplazarlo. A la pregunta de ¿por qué el acreedor obtiene de su capital dado en préstamo una renta constante, sin esfuerzo alguno de su parte?, se contestaba: porque también habría podido obtenerla si él mismo se hubiese ocupado de invertirlo. Pero, ¿por qué la habría obtenido, en este caso? Este problema, que apunta indudablemente al verdadero origen del interés, no sólo no se resuelve en la época de que hemos tratado hasta aquí, sino que ni siquiera se plantea.

Todos los conatos de explicación se detienen ante el hecho de que quien tiene en sus manos un capital puede obtener con él una ganancia. Al llegar aquí, enmudecen. Aceptan esto como un hecho, sin intentar en lo más mínimo ahondar en él para explicarlo. Así procede, por ejemplo, Molinaeus, al sentar la tesis de que el dinero, ayudado por los esfuerzos del hombre, rinde frutos, y al apelar en apoyo de esta afirmación a la experiencia de todos los días. Y así procede también el propio Salmasius, con su magnífico alegato en pro de la fecundidad del dinero, en el cual, sin embargo, se limita a poner de relieve el hecho sin explicarlo. Y lo mismo hacen los últimos y más avanzados economistas de todo este período: un Locke, un Law, un Hume, un James Steuart, un Justi, un Sonnenfels. De vez en cuando, nos encontramos en ellos con manifestaciones extraordinariamente claras y profundas acerca de cómo la posibilidad de obtener ganancia del capital conduce necesariamente al interés del dinero prestado y de cómo la magnitud de la primera tiene

[84] *Wealth of nations,* libro II, cap. IV.

necesariamente que servir de pauta al volumen del segundo,[85] pero sin que ninguno de ellos dé un paso más para plantearse el por qué de aquella ganancia del capital.[86]

La mejor manera de ilustrar la contribución realizada por Salmasius y su época al problema del interés es trazar un paralelo entre este problema y el de la renta del suelo. Salmasius aporta al problema del interés —cierto es que en circunstancias concomitantes que entorpecían mucho sus investigaciones— lo que no era necesario que nadie aportase al problema de la renta del suelo, por ser demasiado evidente para que nadie necesitara descubrirlo, a saber: la prueba de que el arrendatario paga la renta convenida porque la finca arrendada la produce. En cambio, no aporta a la solución del problema del interés, ni intenta siquiera hacerlo, lo único que en lo tocante a la renta del suelo requería una investigación científica: la explicación de por qué la finca arrendada produce una renta en manos de su poseedor.

Por tanto, todo lo que se consiguió en esta larga época que acabamos de examinar, fué, por decirlo así, reducir los términos del problema a su esencia fundamental. El problema del interés del dinero prestado es investigado hasta llegar al punto en que coincide con el problema general del interés del capital: los autores llegan hasta las murallas de esta posición central, después de arrollar los puestos avanzados, pero sin tomarla

[85] Por ejemplo, Sonnenfels, *Handlung*, 5ª edición, pp. 488, 497. Steuart, libro 4, parte I, p. 24; Hume, *l. c.*, p. 60. Cfr. supra, p. 71.

[86] Algunos historiadores de los dogmas, partidarios al mismo tiempo de la teoría de la productividad, que habremos de examinar adelante, tales como Roscher, Funk y Endemann, gustan de atribuir a los escritores de esta época a que nos referimos "intuiciones" o incluso una "visión" de la "productividad del capital", considerándolos, por tanto, como precursores de la teoría por ellos mantenida. A mi juicio, esto es un error. Es cierto que aquellos escritores hablan de la "fecundidad" del dinero y de otra serie de cosas; pero esta expresión, en su pluma, tiende más bien a *consignar* que a *explicar* el hecho de que ciertas cosas producen una ganancia. Llaman "fructíferas" o "fecundas", sencillamente, a todas las cosas que producen una ganancia o arrojan un "fruto", sin que se les pase siquiera por las mientes dar con ello una explicación teórica formal del origen de esta ganancia. El punto de partida de todos estos razonamientos es, indiscutiblemente, la obra de Salmasius. Cuando éste dice que el aire, la enfermedad, la muerte o la prostitución son "fructíferos" (véase *supra*, p. 62, nota), sólo trata, evidentemente, de expresar de un modo enérgico el hecho de que el estado, al imponer tributos sobre el aire, saca, como los médicos, los enterradores y las prostitutas, una ganancia. Pero con la misma seguridad podemos afirmar que Salmasius no pensaba ni por asomo en derivar seriamente la remuneración percibida por el enterrador de una virtud productiva inherente a la muerte. Y tampoco podemos tomar mucho más en serio la tesis de la fecundidad del dinero, que es precisamente la que Salmasius se proponía ilustrar por medio de aquellos ejemplos.

ni siquiera atacarla, con lo cual, al llegar al final de esta época, el meollo del problema del interés se halla tan intacto como al empezar.

Sin embargo, no puede afirmarse tampoco que esta época fuese del todo estéril en cuanto a la solución del problema fundamental: por lo menos, preparó el camino para su futura elaboración, al desentrañar el tema, o sea el interés originario del capital, de entre las ideas confusas que lo envolvían, esclareciéndolo poco a poco, como tal problema. El hecho de que el que trabaja con un capital obtiene una ganancia era un hecho conocido desde hacía mucho tiempo. Pero la naturaleza de esta ganancia tardó en llegar a comprenderse con claridad, pues se tendía a imputar la ganancia en su totalidad a las actividades del empresario. Es lo que hace todavía Locke, cuando considera los intereses que el deudor abona al acreedor como "el fruto del trabajo de otra persona" y atribuye expresamente al esfuerzo del deudor la posibilidad, que reconoce, de que el dinero prestado, invertido en negocios, rinda frutos. Ahora bien, como para justificar el interés del dinero prestado, aquellos autores se veían obligados a destacar con gran energía la influencia del capital en el nacimiento de esta ganancia, tenía que acabar por imponerse necesariamente la clara visión de que una parte de la ganancia obtenida por el empresario constituye una rama de ganancia *sui generis*, una verdadera ganancia del capital, que no puede confundirse con el rendimiento del trabajo. La conciencia de este hecho, cuyos gérmenes aparecen ya claramente en Molinaeus y Salmasius, se destaca ya con toda nitidez, al final del período que acabamos de recorrer, en las obras de un Hume y de otros autores. Y, una vez que la atención se había fijado en el fenómeno del interés originario del capital, era lógico que, más tarde o más temprano, se empezase a investigar también las causas a que respondía. Con lo cual la historia del problema del interés entraba en una nueva época.

III

LA TEORIA DE LA FRUCTIFICACION DE TURGOT

TURGOT FUÉ, según nuestros conocimientos de la literatura económica, el primero que intentó dar una explicación científica al fenómeno del interés originario del capital, planteando con ello el problema del interés en toda su amplitud.

La época anterior a Turgot había sido absolutamente desfavorable a la investigación científica del interés originario del capital. En primer lugar, hacía muy poco tiempo que se había adquirido la clara conciencia de que este interés constituía una rama de ingresos de naturaleza peculiar e independiente. En segundo lugar —y esta circunstancia era todavía más poderosa que la primera—, no existían razones de orden extenso que moviesen a poner a discusión la naturaleza de este tipo de interés. Si el problema del interés del dinero prestado se puso a debate tan pronto fué, sencillamente, porque lo planteaba la vida misma y porque siempre había existido un agudo conflicto de intereses entre las dos partes que participaban de esta relación, el prestamista y el prestatario.

No acontecía así con el problema del interés originario del capital. Se le seguía confundiendo casi siempre con los ingresos obtenidos por el trabajo personal del empresario y nadie se preocupaba de él. El poder del capital era aun pequeño; apenas se había desarrollado todavía el antagonismo entre él y el trabajo, es decir, entre las dos partes a las que afecta el interés originario; por lo menos, el antagonismo de clases estaba todavía latente. Por el momento, nadie había abierto el fuego todavía contra esta forma de ganancia del capital y nadie tenía, por tanto, razones para salir en su defensa ni para detenerse a investigar a fondo su naturaleza. En tales condiciones, la idea de proceder a semejante investigación sólo podía surgir en un estudioso sistemático, en quien la apetencia teórica sustituyese al acicate de la práctica; pero, por aquel entonces, los verdaderos investigadores sistemáticos de la economía política no existían aún.

Los primeros que crearon un verdadero sistema de economía política fueron los fisiócratas. Pero también ellos siguieron pasando de largo, durante algún tiempo, por delante de nuestro problema. Quesnay, el fundador de la escuela, se hallaba tan lejos todavía de comprender la

esencia del interés originario del capital, que veía en él más bien un resarcimiento de los costos, una especie de reserva para hacer frente a las pérdidas, a las mermas del capital desgastado y a los daños imprevistos, que una renta neta del capitalista.[1] Mercier de la Rivière[2] vió más claro en este problema y se dió cuenta de que el capital produce una ganancia neta; pero lo único que llegó a demostrar fué que esta ganancia no puede faltar en la agricultura, pues de otro modo los capitales abandonarán esta base de inversión para dedicarse a otras ramas de actividades; no se le ocurre pararse a investigar por qué el capital, como tal, arroja un interés. Tampoco lo hace Mirabeau, quien, como sabemos, escribió mucho, pero muy desafortunadamente también, acerca del tema del interés.[3]

Turgot, la figura más descollante entre los fisiócratas, fué también el primer autor de esta escuela que intentó encontrar una explicación al hecho del interés originario del capital. Sin embargo, su manera de enfocar el problema sigue siendo todavía bastante modesta y simplista: se ve claramente que no es la pasión de un gran problema social la que mueve su pluma, sino simplemente la necesidad de dar una clara coordinación a sus ideas, necesidad que se da por satisfecha, desde luego, con tal de encontrar una forma un poco plausible y una explicación relativamente profunda.

En su *Mémoire sur les prêts d'argent*, obra de que hemos hablado ya más arriba, Turgot se limita a tratar el problema del préstamo a interés; es en su obra fundamental, titulada *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*,[4] donde desarrolla o, por mejor decir, deja entrever más bien que desarrolla su teoría amplia sobre el interés. Pues, en realidad, Turgot no plantea nunca formalmente el problema de los orígenes del interés del capital ni lo estudia en parte alguna de un modo

[1] "Les intérêts des avances de l'établissement des cultivateurs doivent donc être compris dans leurs reprises annuelles. *Ils servent à faire face à ces grands accidents et à l'entretien journalier des richesses d'exploitation, qui demandent à être réparées sans cesse*" (*Analyse du Tableau Économique*, ed. Daire, p. 62) Cfr., también la prolija explicación que antecede a las frases citadas.

[2] *L'Ordre Naturel*, ed. Daire, p. 459.

[3] Cfr. acerca de la posición de Mirabeau ante el interés del dinero prestado, *supra*, pp. 78 *ss.* Por lo que se refiere al interés originario, aprueba el cobro de intereses por los capitales invertidos en la agricultura (*Philosophie rurale*, pp. 83 *s.* y 295), pero sin entrar en el fondo de su explicación; en cambio, en expresiones vacilantes, considera el interés del capital invertido en el comercio y en la industria más bien como un fruto de la actividad, "de la profession", que del capital mismo (*l. c.*, p. 278).

[4] Obra redactada en 1766 y publicada en 1769 (en las *Éphémérides du citoyen*). Mis citas se refieren a la edición de las obras completas de Turgot por Daire, París, 1844, t. I.

orgánico y coherente, sino que va desgranando en distintos pasajes sueltos de su obra (§§ 57, 58, 59, 61, 63, 68 y 71) una serie de reflexiones con ayuda de las cuales podemos ensamblar nosotros su teoría sobre los orígenes del interés.[5] Hemos creído oportuno resumirla bajo el nombre de *teoría de la fructificación,* porque toda ella tiende a basar el interés del capital en su conjunto en la posibilidad de que dispone el propietario de hacer que su capital fructifique mediante la adquisición de tierra como fuente de rentas.

El razonamiento de Turgot es el siguiente:

"La posesión de fincas rústicas confiere al terrateniente, gracias a la renta del suelo, un ingreso permanente sin necesidad de desplegar ningún trabajo. También los bienes muebles son susceptibles de ser usados independientemente de las fincas, lo que quiere decir que tienen su valor propio y sustantivo, y esto permite establecer una comparación entre los valores de ambas clases de cosas, es decir, valorar las fincas en bienes muebles y cambiarlas por ellos. El precio a que se realice el cambio dependerá, como ocurre con todas las cosas, de la proporción entre la oferta y la demanda (§57). Pero ese precio forma siempre un múltiplo de las rentas anuales que pueden obtenerse de la finca, y suele expresarse también de este modo. Se dice, por ejemplo, que una finca se vende por el veinte, el treinta o el cuarenta, cuando el precio abonado por ella es el producto de la multiplicación por veinte, por treinta o por cuarenta de la renta anual que la finca produce. La cuantía del múltiplo depende, a su vez, de la proporción entre la oferta y la demanda, es decir, del número mayor o menor de personas que deseen comprar o vender fincas rústicas (§ 58).

"Esto quiere decir que toda suma de dinero y, en general, todo capital puede ser considerado como equivalente de una finca que arroje una determinada renta, equivalente a un determinado tanto por ciento del capital (§ 59).

"Y como, gracias a ello, el propietario de un capital tiene siempre la posibilidad de obtener de él una renta anual continua mediante la compra de tierras, no se sentirá inclinado a invertir su capital en una empresa industrial (§ 61), agrícola (§ 63) o comercial (§ 68) si ésta no le asegura, después de deducir las cantidades necesarias para resarcirse de todos los demás desembolsos y esfuerzos, una *ganancia de capital*

[5] La manera informe como presenta Turgot su teoría del interés ha inducido a error a un minucioso investigador de la obra turgotiana, haciéndole afirmar que Turgot no se ocupa para nada de explicar el fenómeno del interés (Sivers, *Turgots Stellung,* etc., en *Hildebrands Jahrbücher,* t. 22, pp. 175, 183 *s.).* Lo único que cabe afirmar es que su explicación no se caracteriza precisamente por su profundidad.

igual, por lo menos, a la que puede obtener mediante la compra de fincas rústicas. Por consiguiente, en todas las ramas de actividades señaladas deberá el capital arrojar una ganancia.

"Así se explica, en primer lugar, la necesidad económica del interés originario del capital. El interés del dinero prestado se deriva fácilmente de él, puesto que el empresario carente de capital propio se prestará de buen grado, y podrá además prestarse desde el punto de vista económico, a ceder a quien le facilite el capital de que personalmente carece una parte de la ganancia obtenida mediante el capital prestado (§ 71).

"De de este modo, todas las formas del interés del capital se explican, en último resultado, como otras tantas consecuencias necesarias del hecho que es, para Turgot, la clave de todo: la posibilidad de cambiar el capital por tierras como fuente de rentas".

Como vemos, Turgot se apoya para su razonamiento en una circunstancia que desde hacía varios siglos gustaban de invocar los defensores del préstamo a interés, empezando desde Calvino. Pero Turgot saca de ella consecuencias esencialmente distintas y mucho más amplias. Los autores anteriores a él invocaban este hecho incidentemente y a título de ejemplo; Turgot, por el contrario, lo convierte en punto angular y sistemático de su teoría. Aquéllos no veían en él el fundamento único y exclusivo del interés del dinero prestado, sino como una de tantas posibilidades de hacer rentable el capital; otras eran el comercio, la industria, etc.; Turgot, en cambio, hace girar en torno a este hecho toda su explicación. Finalmente, aquéllos sólo se remitían a él para explicar el interés del dinero prestado, mientras que Turgot explica a base de él el fenómeno del interés del capital visto en conjunto. Esto permitió a Turgot formar, a base de elementos antiguos, una nueva teoría, la primera teoría general del interés.[6]

[6] Cassel, *Nature and necessity of Interest*, p. 24, se considera obligado, y lo hace con palabras extraordinariamente vivas, a defender a Turgot contra la creencia de que se propone, con los razonamientos resumidos en el texto, dar ninguna explicación del interés del capital. A mi juicio, Cassel se equivoca totalmente. La "teoría de la fructificación" que aquí atribuímos a Turgot no sólo aparece claramente sostenida por él, como demostrarán las ideas transcritas en el texto, entre las que existe una innegable cohesión interior, sino que, además, se halla totalmente inspirada en el espíritu de la doctrina fisiocrática. La renta del suelo, la "renta sin trabajo", explicada como "pur-don" de la naturaleza —el propio Turgot la presenta así en el § 14 de su obra—, es, en cierto modo, el punto de Arquímedes, el centro inconmovible de la teoría fisiocrática de la distribución. Y Turgot se apoya en este punto de Arquímedes para escribir sus §§ 31 y 59, en el primero de los cuales habla del interés del capital como de una segunda forma de la renta sin trabajo, cuyos orígenes es necesario investigar y poner en relación con el sistema de distribución esbozado en páginas anteriores, tras de lo cual estudia en el § 59 la compra de fincas rentables como "*primera*" inversión de los capitales (*premier emploi des capitaux*):

Crítica de la teoría de Turgot.

Un dato muy importante para juzgar el valor científico de esta teoría es la suerte que corrió. No recuerdo haber leído nunca refutación formal de la teoría turgotiana; lo que ocurrió fué, sencillamente, que se la consideró inservible de un modo tácito y, sin pararse a rebatirla, los autores siguieron buscando explicaciones más satisfactorias. Se la consideraba demasiado plausible para ser refutada y demasiado superficial para ser aceptada; no tranquilizaba los espíritus, pues causaba la impresión de no poner al desnudo las raíces más profundas del interés del capital, aun cuando no se acertase a comprender con claridad cuáles eran, exactamente, sus fallas.

No creemos que esté de más, a pesar del tiempo transcurrido, intentar poner de manifiesto, retrospectivamente, y con cierta precisión, los defectos de esta teoría. No se trata simplemente de cumplir con un trámite formal, el de hacer honor a la promesa de exponer la historia ***crítica*** **de** las teorías sobre el interés, sino de poner al desnudo, a la luz de los errores de Turgot, la médula del problema que nos ocupa, requisito indispensable para llegar a su solución, preparando así el camino para nuestra ulterior investigación. Además, el ejemplo de un autor muy ingenioso de nuestros días demuestra que la teoría de Turgot no se halla tan distante de la época actual como a primera vista podría pensarse.[7]

La explicación que Turgot da del interés del capital es insuficiente porque se mueve dentro de un círculo vicioso, aunque éste aparezca encubierto por el hecho de que la explicación se interrumpe precisamente en el momento en que, de haberse seguido desarrollando —como era inexcusable hacerlo—, se habría visto conducido de nuevo al punto de partida.

He aquí por qué. Dice Turgot: "Un determinado capital tiene necesariamente que producir un determinado interés, ya que con él se podría comprar una finca que produciría una determinada renta. O para poner un ejemplo concreto: un capital de 100,000 francos tiene necesariamente que arrojar un interés de 5,000, ya que con él podría comprarse una

de este modo, las distintas maneras de obtener interés del capital se coordinan luego lógicamente, como intento demostrar en el texto, con un paralelismo y una simetría perfectos, a través de este eslabón intermedio, con la posibilidad de obtener esta renta primaria sin trabajo que es la renta del suelo. Al parecer, Cassel, —cuyos juicios histórico-dogmáticos me parecen, por lo demás, teñidos de un fuerte subjetivismo— no se fija en esta coordinación de las ideas de Turgot.

[7] Véase *infra* (p. 497 *ss.*): "La moderna teoría de la fructificación", de Henry George.

tierra que produjese una renta de 5,000 francos.[8] Sin embargo, esta posibilidad de compra no constituye precisamente un hecho inapelable, evidente por sí mismo". Por eso debemos seguir preguntando: ¿por qué es posible comprar, con un capital de 100,000 francos, una finca que produzca una renta, y concretamente una finca cuya renta sea de 5,000 francos? El propio Turgot se de cuenta de que se puede y se debe formular esta pregunta, puesto que intenta contestar a ella. Por eso es por lo que invoca la proporción entre la oferta y la demanda, que determina en cada caso la proporción de precio entre el capital y la tierra.[9]

Pero, con ello, no se pone coto, ni mucho menos, a nuestro deseo ni a nuestro deber de seguir preguntando. El atenerse a "la oferta y la demanda" cuando se indaga la causa de la formación de los precios, no resuelve nada. Esta explicación puede ser satisfactoria en cien casos, en los que haya razones para pensar que el que pregunta conoce suficientemente el fondo del problema y es capaz de suplir la contestación con lo que ponga de su propia cosecha. Pero no basta cuando se trata de encontrar la explicación todavía ignorada de un fenómeno problemático. De otro modo, podríamos, en último resultado, descartar todo el problema del interés, relacionado siempre con las manifestaciones de los precios —por ejemplo, con el hecho de que el prestatario paga un precio por la "utilidad del capital" o con el hecho de que el precio del producto terminado es más alto que el de las cosas empleadas para producirlo, lo que hace que quede libre una ganancia del capital para el empresario—, recurriendo sencillamente a la fórmula de que la oferta y la demanda regulan los precios de todas las cosas de tal modo, que quede siempre un margen de ganancia para el capitalista. Nadie consideraría esto, naturalmente, como una explicación satisfactoria.

Por eso no tenemos más remedio que seguir preguntando: ¿cuáles son las causas profundas que hay detrás de "la oferta y la demanda" y

[8] Por lo general, la renta de una finca es algo más baja que el interés del capital invertido en comprarla. Pero esta circunstancia, que Turgot explica por extenso en sus *Réflexions*, §§ 84 *ss.*, no ejerce la menor influencia sobre el principio mismo, razón por la cual podemos darle de lado aquí.

[9] "Si quatre boisseaux de blé, produit net d'un arpent de terre, valaient six moutons, l'arpent lui-même qui les produisait aurait pu être donné pour une certaine valeur, plus grande à la vérité, mais toujours facile à determiner *de la même manière que le prix de toutes les autres marchandises, c'est-à-dire, d'abord par le débat entre les deux contractants, et ensuite d'après le prix courant établi par le concours* de ceux qui veulent échanger des terres contre des bestiaux, et de ceux qui veulent donner des bestiaux pour avoir des terres (§ 57). "Il este encore évident que ce prix ou *ce denier* doit varier suivant qu'il y a plus ou moins de gens qui veulent vendre ou acheter des terres, ainsi que le prix de toutes les autres marchandises varie *à raison de la différente proportion entre l'offre et la demande*" (§ 58).

que gobiernan sus movimientos, haciendo que un capital de 100,000 francos pueda cambiarse, generalmente, por una finca que rinda una renta en general, y en especial una renta de 5,000 francos? A esta pregunta ya no contesta Turgot, a menos que queramos considerar como respuesta las vagas palabras de introducción a su § 57, respuesta, en todo caso, muy poco satisfactoria: "Quienes disponían de muchos bienes muebles podían destinarlos no solamente al cultivo de la tierra, sino también a diversas actividades industriales. La facilidad de acumular estas masas de bienes y de obtener de ellas un uso, aun independientemente de la tierra, hacía que los propietarios pudieran tasar por sí mismos las fincas y comparar su valor con el del patrimonio mobiliario".

Pero si, sustituyéndonos a Turgot, seguimos desarrollando un poco más la explicación prematuramente interrumpida, descubriremos que el mismo interés del capital que se trataba de explicar como efecto de la relación de cambio entre la tierra y el capital es, en realidad, la causa de esta relación de cambio. En efecto, el que se pida o se ofrezca por una finca un precio que represente veinte, treinta o cuarenta veces su renta anual dependerá, principalmente, del tanto por ciento que pueda rendir, invertido de otro modo, el capital destinado a la compra de la finca. La misma finca que produce 5,000 francos de renta valdrá 100,000 francos si el interés del capital arroja el 5 por ciento y por el hecho de que lo arroje; en cambio, sólo valdrá 50,000 si el interés es el 10 por ciento, y 200,000 si es solamente del 2 y medio por ciento. Por consiguiente, en vez de explicar la existencia y la cuantía del interés del capital por la relación de cambio entre el capital y la tierra, debe procederse a la inversa, es decir, explicar esta relación de cambio por la existencia y la cuantía del interés del capital. Como vemos, toda la argumentación se mueve dentro de un círculo vicioso, sin que por este camino podamos llegar, por tanto, a la solución del problema del interés.

Con esto, pondría tranquilamente fin a mis observaciones críticas a la teoría de Turgot, si no tuviese el convencimiento de que todo lo que se refiere al carácter de las relaciones causales de interdependencia entre fenómenos económicos debe ser tratado con un cuidado especial. Pues, dada la complejidad y el entrelazamiento de los fenómenos económicos, es siempre extraordinariamente difícil determinar con seguridad el punto de arranque de una cadena causal de efectos y contraefectos y cualquier decisión que se adopte en este terreno se halla especialmente expuesta al peligro de incurrir en una ilusión dialéctica. Por eso no quiero imponer al lector el juicio de que Turgot estaba equivocado en este caso sin antes descartar todo posible escrúpulo mediante una nueva prueba, tanto más cuanto que ella nos brindará una grata ocasión para esclarecer todavía más el carácter de nuestro problema.

Prescindiendo de ciertas contingencias fortuitas, las tierras producen siempre sus rentas continuamente, a lo largo de una serie de años prácticamente intermible. Su propiedad asegura al terrateniente y a sus herederos la renta anual, no ya durante veinte o cuarenta años, sino durante muchos cientos de años, casi podríamos decir que hasta el infinito. Sin embargo, esta serie infinita de rentas que, sumadas, arrojan una cantidad gigantesca de ingresos, se venden generalmente por una pequeña fracción de ellas, por las rentas de unos veinte a cuarenta años. Es éste, evidentemente, un hecho que requiere explicación.

Para comprenderlo, no basta con remitirse pura y simplemente al estado de la oferta y la demanda. Pues aunque la oferta y la demanda se dispongan siempre de tal modo que conduzcan a un resultado tan sorprendente como aquél, no cabe duda de que esta constante reiteración tiene que obedecer a causas más profundas, que son las que se trata de investigar.

Sólo muy de pasada queremos apuntar la hipótesis, que tal vez se le ocurra a alguien, de que el propietario sólo cuenta con aquellas rentas que espera poder percibir él mismo, dando de lado a las demás. De ser cierta esta hipótesis, la proporción entre el valor de la tierra y la renta del suelo habría permanecido casi invariable, puesto que la duración media de la vida del hombre en general y, por tanto, la del terrateniente en particular no ha variado esencialmente dentro de una época histórica. Y, sin embargo, no ocurre así, ni mucho menos: lejos de ello, vemos que aquella proporción oscila entre los múltiplos diez y cincuenta, oscilación relacionada, como es bien sabido, con la que registra el tipo de interés del capital.

No hay, pues, más remedio que buscar en otro lado el fundamento de un fenómeno tan sorprendente como aquél.

A mi juicio, la verdadera explicación de este extraño fenómeno está en que, al valorar una finca, realizamos una operación de *descuento*. Por ejemplo, cuando, a base de un tipo de interés del 5 por ciento, asignamos a las utilidades multiseculares de una finca solamente el valor correspondiente a veinte años de renta o el equivalente a veinticinco años si el tipo de interés es del 4 por ciento, lo hacemos así porque al incluir el valor de las utilidades futuras en la valoración actual de la finca, operamos un descuento, es decir, reducimos la cantidad *pro rata temporis et usurarum*; procedemos exactamente con arreglo al mismo principio a que nos atenemos para calcular el valor-capital que hoy tiene un crédito de rentas de una determinada duración o de duración ilimitada.

Si realmente es así —y no creemos que nadie pueda poner esto en duda, fundamentalmente—, resultará que la tasación de las fincas

en cuanto capital a que Turgot recurre para explicar el fenómeno del interés no es, por sí, más que una de tantas formas en que este fenómeno se presenta ante nosotros en la vida económica. El interés es, en efecto, un fenómeno multiforme. Tan pronto nos encontramos con él bajo la forma de pago de intereses por una suma de dinero recibida en préstamo como bajo la forma de pago de una renta o alquiler que, deducida la parte alícuota correspondiente al desgaste de la cosa arrendada, deja todavía a su propietario una "utilidad neta"; otras veces, es la diferencia de precio entre el producto y lo desembolsado para producirlo, diferencia con que se lucra el empresario como ganancia del capital; otras veces, es la cantidad que previamente descuenta el acreedor de la suma concedida en préstamo al deudor; otras, el recargo del precio de compra de una cosa en caso de pago aplazado; otras, la bonificación de este mismo precio cuando se haga efectivo un crédito antes de su vencimiento; otras, finalmente —manifestación muy parecida a la anterior y que, en el fondo coincide con ella—, la rebaja del precio de compra por las utilidades de un período posterior contenidas en la finca.

Por tanto, el reducir la ganancia del capital en el comercio y la industria a la posibilidad de adquirir tierras por determinadas sumas de capital equivale a querer explicar una forma o modalidad del interés del capital por otra tan necesitada de explicación como aquélla. ¿Por qué percibimos un interés del capital? ¿Y por qué, al calcularlo, descontamos el valor de los futuros pagos y utilidades? Son, evidentemente, dos maneras distintas de preguntar que apuntan hacia el mismo misterio. Misterio que no conseguimos en modo alguno explicar y en cuya aclaración no avanzaremos ni un solo paso mediante razonamientos que, partiendo de la primera pregunta, se detengan ante la segunda.

IV

EL PROBLEMA DEL INTERES EN ADAM SMITH OJEADA GENERAL SOBRE EL DESARROLLO ULTERIOR DEL PROBLEMA

PROBABLEMENTE a ningún fundador de un sistema científico le ha sido dado desarrollar hasta en sus últimas consecuencias todas las ideas importantes que integran el sistema por él creado. Las fuerzas y la vida de un solo hombre no son bastantes para ello. El individuo, por lo general, sólo alcanza a investigar hasta sus fundamentos y a seguir en sus múltiples complejidades y ramificaciones algunos de los pensamientos que forman el armazón fundamental del sistema de que es creador. Si, además, llega a desarrollar con el mismo cuidado algunos otros de los elementos más importantes del sistema, es ya mucho lo que hace: pero hasta el espíritu más vasto tiene que contentarse con construir, no pocas veces, sobre terreno inseguro y con incorporar a su sistema, después de contrastarlas rápidamente, una serie de ideas que no está en sus manos llegar a agotar.

No debemos perder de vista esto si queremos apreciar con justeza la actitud asumida por Adam Smith ante el problema aquí estudiado.

Adam Smith no pasó por alto el problema del interés del capital, pero no llegó tampoco a elaborarlo. Lo trató como los grandes pensadores suelen tratar los temas importantes que les salen al paso frecuentemente, pero sin llegar a tener tiempo u ocasión de estudiarlos a fondo. La explicación que Adam Smith nos da del interés es fácil de comprender y, al mismo tiempo bastante vaga. Su misma vaguedad hace que no se sienta obligado por ella con una consecuencia rigurosa y, como el suyo es un espíritu multifacético al que no se escapa, en ocasiones dispersas, ninguna de las diversas concepciones a que puede reducirse el problema, y carece, al mismo tiempo, del control sobre sí mismo que sólo da una teoría bien perfilada, resulta que nos encontramos en él, a veces, con manifestaciones vacilantes y contradictorias. Y así, se da el fenómeno bien peculiar —que se da también en él en relación con otros problemas— de que, sin llegar a establecer una teoría concreta sobre el interés, las observaciones dispersas de Adam Smith encierren, más o menos claramente, los gérmenes

de casi todas las teorías sobre el interés del capital que más tarde habrán de luchar entre sí.

Por dos veces, en los capítulos VI y VIII del libro I de su obra, aparece repetida, con palabras muy parecidas las dos veces, la misma línea de razonamiento en que Adam Smith parece buscar, fundamentalmente, la explicación del interés originario del capital. El razonamiento se reduce, sobre poco más o menos, a sostener que debe existir necesariamente una ganancia del capital, pues de otro modo el capitalista no tendría el menor interés en dedicar su capital a dar una ocupación productiva a los obreros.[1]

Estas manifestaciones, mantenidas con un carácter tan general y sin entrar a examinar a fondo cómo debemos representarnos los eslabones intermedios entre el motivo psicológico del interés que mueve al capitalista y la fijación definitiva de los precios del mercado, para que éstos dejen un margen de diferencia entre el coste y el producto y, por tanto, la posibilidad de una ganancia del capital, difícilmente pueden tener la pretensión de representar una teoría completa y acabada.[2] Pero sí podemos ver en ellas, puestas en relación con otro pasaje posterior,[3] en el que Adam Smith contrapone nítidamente la "ganancia futura", que sirve de acicate a la capitalización, el "disfrute presente" del consumo directo de los bienes, los primeros gérmenes de aquella teoría que más tarde desarrollará Senior bajo el nombre de teoría de la abstinencia.

Y así como Adam Smith no se detiene a razonar a fondo su afirmación de que el interés del capital responde a una necesidad, no se para tampoco a investigar de un modo sistemático el importante problema de la fuente de que proviene la ganancia del capital del empresario, sino que se contenta con dedicarle unas cuantas observaciones superficiales y poco razonadas. Además, da dos versiones contradictorias de ella, en dos pasajes distintos. Según una de estas versiones, la ganancia del

[1] "In exchanging the complete manufacture either for money, for labour, or for other goods, over and above what may be sufficient to pay the price of the materials and the wages of the workmen, *something must be given for the profits* of the undertaker of the work, who hazards his stock in this adventure... *He could have no interest to employ them,* unless he expected from the sale of their work something more that what was sufficient to replace his stock *to him; and he could have no interest to employ a great stock rather than a small one,* unless his profits were to bear some proportion to the extent to his stock" (edición MacCulloch, de 1863, p. 22). El segundo pasaje (ed. cit., p. 30), dice así: "...*and who would have no interest to employ him,* unless he was to share in the produce of his labour, or unless his stock was to be replaced to him with a profit".

[2] Cfr. también Pierstorff, *Lehre vom Unternehmergewinn,* Berlín 1875, p. 6, y Platter, *Der Kapitalgewinn bei Adam Smith* (en *Hildebrands Jahrbücher,* t. 25, pp. 317 s.).

[3] Libro II cap. I (p. 123 de la ed. de MacCulloch).

capital proviene del hecho de que, para satisfacer el deseo de ganancia del capitalista, los compradores tienen que resignarse a pagar por la mercancía más de lo que vale según el trabajo invertido en ella. Según esto, la fuente de la ganancia del capital debería buscarse en un recargo de valor del producto sobre el valor creado por el trabajo, recargo de valor del que no se nos da ninguna otra explicación. Según la segunda versión, el interés emana, por el contrario, de una deducción que el capitalista hace en su provecho del rendimiento del trabajo, lo que quiere decir que el obrero no percibe el valor íntegro creado por él, sino que se ve obligado a compartirlo con el capitalista. Según esta segunda versión, la ganancia del capital tendría su fuente en una parte del valor creado por el trabajo retenida para sí por el empresario.

Ambas versiones aparecen sostenidas en gran número de pasajes, los cuales —cosa muy curiosa —se hallan a veces muy cerca los unos de los otros. La mayoría de ellos figuran en el capítulo VI del libro I.

Adam Smith empieza hablando de una época —naturalmente, mítica— en que la tierra no ha sido apropiada todavía por nadie y en que no se ha formado aún el capital, y dice que en aquel entonces el precio de las cosas se determinaba *exclusivamente* por la *cantidad de trabajo* necesaria para producirlas. Y continúa así: "Tan pronto como se acumule un capital en manos de unos cuantos individuos, algunos de ellos lo emplearán, naturalmente, para poner a trabajar a gentes industriosas, a las que suministrarán las materias primas y el sustento con el fin de obtener una ganancia de la venta de sus productos o de lo que su trabajo añade al valor de los materiales. Al cambiar las cosas manufacturadas por dinero, por trabajo o por otras mercancías, *además y por encima* de lo necesario para reembolsar el precio de los materiales y los salarios de los hombres que trabajan, *deberá quedar algo para cubrir las ganancias del empresario que arriesga su capital en esta aventura*".

Esta afirmación, sobre todo si la ponemos en relación con el aserto antagónico del párrafo precedente, en que se nos dice que en el estado primitivo de la sociedad la única causa determinante del precio era el trabajo, expresa claramente el criterio de que el derecho del capitalista a percibir un interés aumenta el precio de los productos, es decir, de que el interés sale de ellos. Sin embargo, Adam Smith prosigue, sin interrupción: "Por tanto, *el valor que el obrero añade a los materiales* se desdobla aquí en dos partes, una de las cuales cubre los salarios y la otra la ganancia del capitalista sobre lo adelantado por él en materiales y salarios". Por donde volvemos a encontrarnos con que el precio del producto se considera como determinado exclusivamente por la cantidad de trabajo invertida, sin que el derecho del capitalista a percibir un interés tenga

otro camino para hacerse efectivo que apropiarse de una parte alícuota del rendimiento creado por los trabajadores.

Y esta misma contradicción aparece todavía más patente en la siguiente página.

"En estas condiciones —dice aquí Adam Smith—, al obrero no siempre le pertenece el producto íntegro de su trabajo. En la mayoría de los casos, se ve obligado a compartirlo con el propietario del capital que lo ocupa".

Estamos ante una paráfrasis bien clara de la segunda de las dos versiones indicadas más arriba; pero, *a renglón seguido*, leemos:

"Tampoco es la cantidad de trabajo generalmente empleada para adquirir o producir una mercancía el único factor que determina la cantidad que puede generalmente adquirirse o cambiarse por ella o de la que esa mercancía permite disponer. *Es indudable que debe pagarse algo más para cubrir las ganancias del capital* que ha adelantado los salarios y suministrado los materiales para este trabajo". Imposible expresar en términos más claros el recargo del precio por obra del interés del capital, sin necesidad de que para ello se merme el salario.

Y, un poco más adelante, dice Adam Smith, en términos alternativos: "Como en una sociedad civilizada existen pocas mercancías *cuyo valor de cambio nazca solamente del trabajo*, ya que en la inmensa mayoría de ellas entran también la renta del suelo y la ganancia, tenemos que el producto anual de su trabajo será siempre suficiente para comprar o disponer de una cantidad de trabajo mucho mayor que la empleada en crear, preparar y llevar al mercado aquellos productos"[4] (primera versión).

"El producto de casi todos los demás trabajos se halla sujeto a la misma deducción para la ganancia. La mayor parte de los obreros que trabajan en todos los oficios y manufacturas necesitan de un patrono que les adelante los materiales para su trabajo y sus salarios y sustento hasta la terminación de la obra. *Este se reserva una parte del producto de su trabajo o del valor* añadido por él a los materiales que elabora; esta parte constituye su ganancia"[5] (segunda versión).

"Los salarios *y ganancias* altos o bajos *son la causa de los precios altos o bajos;* la renta del suelo alta o baja, su efecto"[6] (primera versión).

En un pensador de la categoría de Adam Smith, estas contradicciones no tienen más que una explicación: la de que A. Smith no se detuvo a meditar a fondo sobre el problema del interés, razón por la cual, como suele ocurrir cuando se habla de materias que no se dominan completa-

[4] Libro I, cap. VI, hacia el final.
[5] Libro I, cap. VIII.
[6] Libro I, cap. XI.

mente, no se preocupa gran cosa de la selección de las palabras empleadas y se deja llevar sin grandes escrúpulos de las impresiones variables que, en estas condiciones, tenía necesariamente que causar en él el asunto, según los casos.

Así, pues, el propio Adam Smith no llegó a tener una teoría clara y perfilada sobre el interés del capital.[7] Sin embargo, sus observaciones dispersas estaban llamadas a caer todas ellas en suelo fértil. Del mismo modo que su fugaz observación sobre la necesidad del interés habrá de conducir, andando el tiempo, a la teoría de la abstinencia, las dos versiones que da acerca de la fuente del interés del capital serán recogidas y consecuentemente desarrolladas, cada una de por sí, por sus continuadores como bases de distintas teorías sobre el interés. La versión según la cual el interés sale de un recargo de valor impuesto por el empleo de capital servirá de punto de apoyo a las teorías de la productividad; la versión según la cual el interés sale del rendimiento del trabajo servirá de base a las teorías socialistas sobre el interés del capital. Por donde las más importantes de las teorías posteriores en torno a nuestro problema tienen como precursor a Adam Smith.

Panorama del desarrollo posterior de las teorías sobre el interés

La posición adoptada por Adam Smith ante el problema del interés del capital podría caracterizarse como una posición de perfecta neutralidad. Neutralidad en cuanto a la explicación teórica, pues se limita a poner en el mismo plano los gérmenes de las diversas teorías que más tarde pelearán entre sí, sin dar preferencia a ninguno de los dos puntos de vista. Y neutralidad en cuanto al enjuiciamiento práctico, pues observa el mismo retraimiento o, para ser más exactos, las mismas vacilaciones contradictorias en lo tocante al elogio que en lo concerniente a la censura del interés del capital, ensalzando unas veces a los capitalistas como benefactores del género humano y dispensadores de continuo bienestar[8] y presentándolos otras veces como la clase que vive a costa del rendimien-

[7] Platter, en el artículo citado más arriba (p. 95 *n*), llega a la conclusión de que "según el sistema estrictamente smithiano, la ganancia del capital debe ser considerada como algo injusto", lo cual quiere decir que este autor sólo toma en consideración la mitad de las manifestaciones de Adam Smith, prescindiendo de la otra mitad, por entender que se halla en contradicción con sus otros principios. A la misma conclusión que Platter llega Cannan, en su excelente *History of the theories of production and distribution* (Londres, 1894, p. 202), pero sus razonamientos, que yo considero objetivos, no han logrado convencerme.

[8] Libro II, cap. III.

to del trabajo de otros y estableciendo un claro paralelo entre ellos y las gentes "que gustan de cosechar sin haber sembrado".[9]

Y es que en la época en que vivió Adam Smith todavía las condiciones de la teoría y de la práctica consentían esta posición de neutralidad. Pronto sus continuadores se verían en la imposibilidad de seguir abrazándola. Las nuevas circunstancias obligaron a la ciencia —y no en detrimento de ella, ciertamente— a tomar partido y a mantener abiertamente los colores, lo mismo ante el problema del interés que ante los demás.

Ya las propias necesidades de la teoría no podían darse por satisfechas con actitudes indecisas como la de Adam Smith. Este había dedicado toda su vida a establecer los fundamentos de su sistema. Sus continuadores, que se encontraron con el sistema ya cimentado, disponían del tiempo necesario para dedicarse a investigar a fondo los problemas pasados por alto hasta entonces. El desarrollo que adquirieron los problemas de la renta del suelo y del salario contribuyó extraordinariamente a impulsar la investigación del problema del interés. Existía una abundante doctrina de la renta del suelo y una doctrina no menos copiosa del salario: en estas condiciones, era muy natural que los sistemáticos se decidieran, por fin, a plantearse seriamente el problema de los orígenes y la naturaleza de la tercera gran rama de las rentas, las rentas derivadas del capital.

Por último, fué la misma realidad la que se encargó de plantear seriamente este problema. Poco a poco, el capital había ido convirtiéndose en una potencia. La maquinaria se había abierto paso y había conseguido grandes victorias; gracias a ella, se extendió por todas partes la gran industria y la producción adquirió un carácter cada vez más capitalista. Pero, al mismo tiempo, la implantación de la maquinaria puso al desnudo un antagonismo que se había deslizado en la vida económica al desarrollarse en ella el capital y que fué cobrando una importancia cada día mayor: el antagonismo entre el capital y el trabajo.

Bajo el régimen del artesanado, el patrono y el obrero, el maestro y el oficial no pertenecían tanto a clases sociales distintas como a distintas generaciones. Lo que hoy era el uno era lo que podía llegar a ser y estaba llamado a ser mañana el otro. Por mucho que sus intereses discrepasen momentáneamente, predominaba en general, entre ellos, un sentimiento de solidaridad. No ocurre así en la gran industria capitalista. El patrono, la persona que aporta el capital, no ha sido jamás o rara vez obrero, y el obrero, el hombre que contribuye con el trabajo de su brazo,

[9] Libro I, cap. VI, p. 23 (ed. cit.). Es cierto que esta alusión se refiere en primer lugar a los terratenientes, pero en todo este capítulo de su obra Adam Smith contrapone conjuntamente el interés del capital y la renta del suelo al salario.

jamás o rara vez llegará a ser patrono. Ambos cooperan a la misma empresa, como antaño el maestro y oficial, pero no sólo son, como aquéllos, personas de distinto rango, sino que son, además, personas de distinta clase. Pertenecen a dos clases sociales distintas, entre cuyos intereses existe tan poca solidaridad como entre sus personas. El ejemplo de la maquinaria vino a demostrar palpablemente, por el contrario, hasta qué punto y con qué violencia podían chocar los intereses respectivos del capital y el trabajo: las mismas máquinas que llenaban de oro el regazo de los empresarios-capitalistas habían dejado sin trabajo y sin pan, al introducirse en las fábricas, a millares de obreros. Pero el antagonismo siguió en pie aun después de aplacarse estos primeros dolores del parto del maquinismo. El capitalista y el obrero comparten los rendimientos de la empresa, pero en condiciones muy desiguales, pues el obrero percibe poco y el capitalista mucho. Y el descontento por la pequeñez de su participación no es mitigado en el obrero de hoy, como en el artesano de ayer, por la perspectiva de que llegará un día en que también él pueda quedarse con la parte del león, pues el obrero de la gran industria no puede contar con semejante cosa; lejos de ello, aquel descontento se agudiza ante la realidad de que al exiguo salario del obrero corresponde el trabajo más duro, mientras que al patrono se le recompensa con sus ricos gajes un esfuerzo muy llevadero, cuando lo despliega, pues no pocas veces cobra sin desplegar esfuerzo alguno. Si añadimos a todos estos contrastes del destino y de los intereses la conciencia de que, en el fondo, son *los obreros* quienes dan vida a los productos con que el empresario se enriquece —idea expresada ya con bastante claridad por Adam Smith en su sistema, rápidamente difundido—, comprenderemos por qué tenía necesariamente que surgir un vocero del "cuarto estado" que formulase con respecto al interés ordinario del capital la misma pregunta que muchos siglos antes se formulara en lo tocante a los intereses de los préstamos y en favor de los deudores: *¿es justo el interés del capital?* ¿Es justo que el empresario-capitalista, aun cuando no mueva ni un dedo de la mano, se apropie bajo el título de ganancia del capital una parte considerable de lo que los obreros producen gracias a su esfuerzo, o debe reconocerse a éstos el derecho al producto íntegro de su trabajo?

Desde fines del siglo XVIII y comienzos del XIX, esta pregunta, primero musitada en voz baja, fué cobrando un tono cada vez más alto, y su formulación infundió una vida extraordinaria y persistente a la teoría del interés del capital. El problema del interés, pudo permanecer latente o llevar una vida lánguida mientras sólo preocupaba a los teóricos y se hallaba confinado en el campo de la teoría; pero ahora veíase elevado al rango de un gran problema social, ante el cual la ciencia no podía ni quería pasar de largo. Y si hasta Adam Smith las reflexiones sobre la

naturaleza del interés originario del capital habían sido escasas y bastante pobres, a partir de ahora adquirieron un volumen y una fuerza extraordinarios.

Cierto es que distaban mucho de hallarse presididas por un criterio de unidad. Hasta Adam Smith, la opinión científica de la época hallábase representada por una sola teoría. Después de él, las opiniones se dividieron en una serie de teorías contradictorias, para mantenerse en lucha, con rara tenacidad, hasta nuestros días. En casi todos los problemas observamos cómo surgen, al lado de las antiguas teorías, otras nuevas, que van desplazándolas poco a poco. En nuestro problema, cada una de las nuevas teorías que van saliendo a plaza sólo consigue situarse junto a las anteriores, pero sin lograr que éstas cedan ninguna de sus posiciones. En estas condiciones, podemos decir que el desarrollo externo de las teorías sobre el interés, desde Adam Smith, no sigue precisamente la trayectoria de una serie de cambios que van superándose los unos a los otros, sino que ofrece más bien el panorama de una aglomeración cismática de teorías.

De aquí en adelante, nuestra tarea se hallará claramente trazada por la naturaleza misma de la cosa. Consistirá en seguir todas las doctrinas divergentes en sus orígenes y en su desarrollo hasta llegar a los tiempos actuales, intentando formarnos un juicio crítico acerca del valor o la carencia de valor de cada una de ellas. Y como, a partir de ahora, el desarrollo de la teoría se mueve simultáneamente por derroteros distintos, considero oportuno abandonar el orden cronológico que hemos venido siguiendo hasta aquí, para agrupar las teorías con arreglo a un criterio sistemático.

Con este fin, intentaremos ante todo abarcar en una ojeada sistemática de conjunto toda la masa de doctrinas que habremos de ir examinando. El procedimiento más rápido para ello será colocar en el centro de nuestra atención el punto central característico del problema que nos ocupa. Y en seguida veremos cómo, al contacto con él se produce en la teoría un fenómeno de refracción, como la luz cuando se descompone en diversos haces luminosos al pasar por un prisma.

Lo que se trata de explicar es el hecho de que, en la inversión productiva de un capital, quede en manos del empresario, generalmente, un remanente proporcional sobre el volumen del capital invertido, remanente que se obtiene por la circunstancia de que el valor de los bienes creados con ayuda del capital es, ordinariamente, mayor que el valor de los bienes consumidos en su producción. El problema está en saber *por qué existe este remanente constante de valor o plusvalía.*

Turgot pretendía resolver este problema diciendo: "Necesariamente

tiene que existir ese remanente, pues de otro modo los capitalistas invertirían sus capitales en comprar tierras".

Adam Smith había contestado a aquella pregunta en estos términos: "La existencia de la plusvalía es necesaria, pues si no existiese, el capital no tendría ningún interés en invertir productivamente su capital".

Ya hemos visto que ninguna de estas dos respuestas es satisfactoria, pues ambas dejan el problema sin resolver. ¿Qué contestan a nuestra pregunta los autores posteriores a Adam Smith?

Enfocada la cosa a primera vista, creo que sus respuestas se orientan en cinco direcciones fundamentales.

Un grupo de autores se da por satisfecho con las respuestas de Turgot y Adam Smith y no pasa adelante. Estas corrientes, que gozaron de gran predicamento todavía a comienzos del siglo XIX, pero que desde entonces se quedaron sin adeptos, son las que agrupamos aquí bajo el nombre de *teorías incoloras*.

El segundo grupo lo forman los que sostienen la tesis de que es *el capital el que produce el remanente* cuyos orígenes se investigan. Esta corriente, sostenida por gran número de autores, puede denominarse con el nombre genérico de *teorías de la productividad*. Adelantaremos ya aquí que las teorías de la productividad, en su trayectoria ulterior, se desdoblan, a su vez, en una serie de variantes: las teorías de la productividad en sentido estricto las que sostienen que el capital produce directamente la plusvalía, y las "teorías del uso", que deducen los orígenes de este remanente por vía indirecta, argumentando que el *uso* producto del capital constituye un elemento específico de los costos de producción, el cual debe ser remunerado al igual que cualquier otro.

El tercer grupo de teorías sostiene que *la plusvalía es el equivalente de la "abstinencia", parte integrante de los costos que contribuye a la formación del precio*. Según ellas, el capitalista, para consagrar su capital a la producción, tiene que renunciar a disfrutar actualmente de él. Este aplazamiento de disfrute, esta "abstinencia", constituye un sacrificio y, como tal, forma parte integrante de los gastos de producción, debiendo en concepto de tal ser remunerado. Daremos a esta corriente el nombre de *teorías de la abstinencia*.

El cuarto grupo lo forman las teorías que consideran la plusvalía como *el salario con que se paga el trabajo prestado por el capitalista*. Esta doctrina, que se presenta bajo numerosas ramificaciones, se engloba aquí bajo el nombre de *teoría del trabajo*.

El quinto y último grupo —formado principalmente por las doctrinas de carácter socialista— da esta respuesta al problema: *la plusvalía no representa ningún remanente natural, sino que nace pura y simplemente*

de la reducción del salario justo del obrero. Son las doctrinas que agrupamos bajo el nombre de *teoría de la explotación.*

Tales son las corrientes fundamentales. Con ser ya bastante numerosas de suyo no representan, ni mucho menos, toda la variedad de doctrinas que pretenden contestar al problema del interés. Veremos, por el contrario, que algunas de las corrientes principales se ramifican luego en una serie de teorías sustancialmente distintas; que, a veces, se combinan los elementos de varias teorías para formar un conglomerado peculiar; y, finalmente, que dentro del mismo tipo teórico se manifiestan a veces diferencias tan marcadas y tan características en la formulación del pensamiento común, que no está del todo injustificado reconocer los distintos matices como teorías con existencia propia. El hecho de que los más eminentes pensadores de nuestra ciencia se afanen por tantos y tan distintos caminos en descubrir la verdad, atestigua de un modo bien elocuente que la solución de nuestro problema es algo tan importante como difícil.

Dicho esto, pasemos a examinar el primer grupo de doctrinas, las que hemos llamado teorías incoloras.

V

TEORIAS INCOLORAS

EL VIRAJE a que nos referíamos al final del capítulo anterior, que hizo que el problema del interés del capital, desdeñado durante tanto tiempo, se convirtiese en un problema social de primer rango, no fué tan rápido que no dejase a toda una serie de escritores posteriores a Adam Smith el tiempo necesario para darse por satisfechos con el tratamiento un tanto patriarcal dado a este tema por Turgot y Adam Smith. Nos equivocaríamos de medio a medio si creyéramos que entre estos epígonos no figuran más que espíritus carentes de originalidad, magnitudes de segundo y tercer rango. Claro está que entre ellos se encuentran esa clase de autores poco originales que abundan siempre después de la aparición de un genio innovador y cuya misión se reduce a divulgar la nueva doctrina; pero al lado de ellos se destacan también no pocos pensadores de talla, que pasan de largo por delante de nuestro problema por motivos análogos a los que inspiraron la actitud de indiferencia o despreocupación de Adam Smith.

Como es natural, este grupo de opiniones "incoloras", por llamarlas así, acerca del interés del capital influyeron poco en el desarrollo de la teoría en su conjunto. Teniendo esto en cuenta, así como también el gran número de autores que figuran en este grupo, creemos que estará justificado limitar al menor número de palabras el examen de sus doctrinas, deteniéndonos un poco más en aquellos autores que atraigan más nuestro interés, bien por el relieve de sus personas o por las características especiales de sus doctrinas.

Alemania

Quien se halle un poco familiarizado con el carácter de la economía política alemana a fines del siglo XVIII y comienzos del XIX, no puede sentir extrañeza al encontrarse aquí con un número grandísimo de autores que profesan ante nuestro problema opiniones "incoloras".

Pero no se crea que el indiferentismo de todos estos autores está cortado por el mismo patrón. Algunos, acostumbrados a seguir con la mayor fidelidad las huellas de Adam Smith, se limitan a copiar casi al pie

de la letra sus vagas alusiones sobre el problema del interés; sobre todo, su observación de que si no existiese el interés el capitalista no tendría ningún aliciente para invertir productivamente su capital. Tal es el caso de Sartorius.[1] de Lueder[2] y de Kraus.[3] Otros escriben variaciones sobre este mismo motivo con un poco más de libertad, como ocurre con Hufeland [4] y Seutter.[5] Algunos dan por supuesta la existencia del interés sin dedicar una sola palabra a explicarlo, que es lo que hacen, por ejemplo, Pölitz[6] y, un poco más tarde, Murhard.[7] Otros, por su parte, nos ofrecen argumentaciones propias, pero tan superficiales e insignificantes, que apenas si merecen que les demos el honroso título de teorías. Tal acontece, por ejemplo, con Schmalz, quien por medio de un burdo círculo vicioso, trata de justificar la existencia del interés originario del capital a base de la posibilidad de prestar el capital a otros mediante un interés.[8]

La explicación que Cancrin da del problema no puede ser más simplista. Aunque sólo sea por curiosidad, nos permitiremos transcribir el breve pasaje de este autor. "Todo el mundo sabe —dice Cancrin[9]— que el dinero produce intereses, pero ¿por qué? *Cuando dos poseedores de capitales-cosas quieren cambiar entre sí sus productos, cada uno de ellos se inclina* a pedir, por el esfuerzo de su acumulación y *en concepto de ganancia, todo lo que el otro esté dispuesto a concederle por encima del valor real de su producto; sin embargo, las necesidades respectivas hacen que ambos se pongan de acuerdo y se encuentren a mitad de cami-*

[1] *Handbuch der Staatswirtschaft*, Berlín, 1796, especialmente §§ 8 y 23. Véanse también sus posteriores *Abhandlungen, die Elemente des Nationalreichtums und die Staats irtschaft betreffend* (Gotinga, 1806), que no mantienen posición independiente ante nuestro problema.

[2] *Ueber Nationalindustrie und Staatswirtschaft*, 1800-1804, especialmente pp. 82, 142, etc.

[3] *Staatswirtschaft*, ed. por Auerswald, 1807-1811, especialmente t. I, pp. 24, 150 *s.* y las simplistas consideraciones que figuran en t. III, pp. 126 *s.*

[4] *Neue Grundlegung*, Viena, 1815, p. 221.

[5] *Die Nationalökonomie*, Ulma, 1823, p. 145. Cfr. también p. 164, donde, invirtiendo la conexión causal, se deriva el interés originario del capital del interés del dinero dado en préstamo.

[6] *Staatswissenschaften im Liechte unserer Zeit*, parte II Leipzig, 1823), p. 90. Pölitz se esfuerza en demostrar aquí simplemente, que la ganancia del capital, que *se da ya por supuesta como algo existente*, tiene que corresponder necesariamente al *propietario* del capital.

[7] *Theorie des Handels*, Gotinga, 1831.

[8] *Handbuch der Staatswirtschaft*, Berlín, 1808, §§ 110 y 120. Cfr. también § 129, donde ya no se explican siquiera las rentas contractuales, sino que aparecen tratadas simplemente como hechos. Tampoco las otras obras de Schmalz se distinguen por la riqueza de sus doctrinas.

[9] *Die Oekonomie der menschlichen Gesellschaften und das Finanzwesen*, Stuttgart, 1845, p. 19.

no; pues bien, el dinero representa el capital-cosas; permite obtener una ganancia, y de ahí el interés." Las palabras subrayadas por nosotros expresan la existencia del interés originario, las demás se refieren al interés del dinero dado en préstamo; y el autor considera esta explicación tan satisfactoria, que en otro pasaje de su obra se remite orgullosamente a ella: "Ya hemos explicado por qué los capitales producen intereses, tratándose de valores en dinero con arreglo a un determinado tanto por ciento y tratándose de capitales-cosas en el precio de éstas" (*l. c.*, p. 103).

Merece la pena tener especialmente en cuenta a aquellos autores que acentúan aquella parte de las manifestaciones de A. Smith según la cual la ganancia del capital es una participación en el producto del trabajo concedida al capitalista.

Entre ellos, Soden[10] contrapone nítidamente el capital, considerado como una simple materia sobre la que actúa la "fuerza productiva" a esta fuerza. Y explica la ganancia del capital por el hecho de que el poseedor de "materia-capital" se halla en condiciones de "poner en acción para sí las fuerzas de otros y, por tanto, de compartir con el productor aislado, con el obrero asalariado, las ganancias derivadas de esta fuerza productiva" (t. I, p. 65). Según Soden, este reparto de ganancias es una consecuencia evidente de las relaciones de la competencia. Y, sin imponerse el esfuerzo de buscar una explicación formal a este fenómeno, deja traslucir repetidamente la idea de que el reducido número de capitalistas, combinado con el gran número de obreros asalariados, permitirá siempre a los primeros comprar el trabajo asalariado por un precio que deje libre una renta (t. I, pp. 61, 138). La cosa es, para él, perfectamente plausible (ver por ej., pp. 65 *ss.*) y no cree aconsejable pugnar por la elevación de los salarios mediante tasas mínimas, "pues si el propietario de la materia cree que no le resulta rentable emplear la fuerza ajena, dejará inmovilizada toda la materia que no pueda elaborar por sí mismo" (*l. c.*, p. 140). Lo único que desea Soden es que el "precio" del salario corresponda al grado de su "verdadero valor". Pero, a pesar de las minuciosas disquisiciones del autor sobre el problema del valor de la productividad (*l. c.*, pp. 132 *ss.*), apenas logramos saber cuáles son los salarios que corresponden a este "verdadero valor"; lo único que puede afirmarse es que, según su criterio, al capitalista le queda un margen de renta aunque la fuerza productiva se pague por su valor *íntegro*.[11]

La argumentación de este autor nos lleva a pensar, indudablemente, que la primera parte del razonamiento, en que se declara el interés como la ganancia obtenida a costa de una fuerza productiva ajena justificaba

[10] *Die Nationalökonomie* (Leipzig, 1805-1808, reimpresa en Viena, 1815; mis citas se refieren a esta reedición).

[11] Deducción hecha a base de p. 140, §§ 3 a 5.

una conclusión completamente distinta de aquella a la que el autor llega en la segunda parte; y es evidente, asimismo, que la motivación de este cambio de frente resulta demasiado vaga para poder convencer a nadie.

Es, sobre poco más o menos, el mismo comentario que sugieren las manifestaciones de Lotz.

En su *Handbuch der Staatswirtschftslehre* ["Manual de economía política"] (Erlangen, 1821), este agudo escritor se ocupa detenidamente del problema del interés del capital. Polemiza resueltamente contra el punto de vista, mantenido entre tanto por Say, de que los capitales encierran una fuerza productiva propia. "De por sí, todos los capitales son inertes"; son, simplemente, instrumentos del trabajo humano (t. I, pp. 65 *s.*) Tesis que el autor pone más adelante a contribución, en un pasaje muy notable, para el enjuiciamiento de la renta del suelo.

Partiendo, pues, de que los capitales no son más que medios para fomentar el trabajo y no rinden trabajo alguno de por sí, Lotz entiende que el capitalista "sólo puede exigir del rendimiento del trabajo y de las masas de bienes obtenidas o producidas gracias a él el importe de la inversión de bienes que le haya costado esta finalidad alcanzada o, dicho en términos más claros: el importe de los gastos de sostenimiento del obrero, el importe de las materias primas entregadas a éste y el importe de las herramientas en sentido estricto que el obrero ha consumido en su trabajo;. . . *ésta sería, en realidad y en sentido estricto, la renta adecuada del capital,* que el capitalista puede exigir del obrero que trabaja para él; y ésta es también, en rigor, la parte alícuota adecuada que puede corresponder al primero en la masa de bienes producida por el obrero u obtenida de la naturaleza. *Por tanto, según esto, no cabe hablar de una ganancia del capital en el verdadero sentido de la palabra, es decir, de un salario que corresponda al capitalista por los medios facilitados por él y que represente un remanente sobre los bienes que para ello ha invertido. Si el trabajo rinde más de lo que pueda importar esta inversión, este remanente y toda la renta que de él pueda derivarse corresponden, en realidad, solamente al obrero,* como salario por su trabajo; pues en realidad no es el capitalista quien crea los productos del obrero, sino que todo lo que el obrero produce o arranca a la naturaleza con ayuda de los medios que el capitalista le facilita *le pertenece a él;* o bien, si se quiere ver la fuerza que actúa en el obrero cuando trabaja un fondo natural perteneciente a toda la masa humana en funciones, pertenecerá a la humanidad entera" (*l. c.* pp. 487 *s.*).

Estos puntos de vista de Lotz, tan enérgicos como notables, colocan a este autor muy cerca de la teoría de la explotación que más tarde sostendrán los socialistas. Pero, de pronto, corta el espolón a este razona-

miento y reincide en la antigua argumentación incolora de A. Smith: "Sin embargo —prosigue Lotz—, si se tratase al capitalista con tanto rigor, si sólo se le permitiese recobrar lo que ha facilitado al obrero para su trabajo a costa de la masa de bienes por él acumulada, difícilmente se decidiría a facilitar nada al obrero para su trabajo. Tal vez no se determinaría nunca a acumular un capital; pues realmente jamás habrían llegado a acumularse muchos capitales si su poseedor no esperara recompensarse con los intereses de los esfuerzos que le ha costado acumularlos. Por tanto, si el obrero, que carece de estos elementos y requisitos necesarios para emplear su fuerza, quiere que el propietario del capital le ayude con ellos y le permita o facilite el empleo de la fuerza productiva residente en él, no tiene más remedio que resignarse a que el capitalista le descuente una parte del rendimiento de su trabajo".

A continuación, Lotz desarrolla un poco esta vaga fórmula de explicación, alegando como razón de equidad en apoyo de las exigencias del capitalista el hecho de que, de no ser por la ayuda que el capital le presta, no podría llegar a realizarse o, por lo menos, no se realizaría en condiciones tan favorables, el trabajo del que sale el rendimiento que se trata de repartir. Y este criterio le suministra, al mismo tiempo, la pauta para calcular cuál "debe ser" la renta del capital: según él, ésta debe calcularse en proporción a la ayuda que el obrero obtenga para su trabajo del uso del capital. Y, al ilustrar este criterio de cálculo por medio de algunos ejemplos, Lotz nos hace ver cómo pueden tocarse los extremos. En efecto, mientras que algunas páginas más atrás había declarado que todo "el rendimiento del trabajo y toda la renta que de él pueda derivarse corresponden, en realidad, solamente al obrero, como salario por su trabajo", al llegar aquí pretende demostrar que, en ciertas y determinadas circunstancias, el propietario de una máquina con la que se ahorre trabajo puede, en justicia, reclamar para sí hasta las nueve décimas partes del rendimiento del trabajo del obrero.

Como se ve, el contraste entre el punto de partida y las conclusiones a que se llega es aquí todavía más clamoroso que en Soden, sin que aparezca tampoco más justificado el repliegue sobre una posición rezagada. Lotz viene a decir, en puridad, que los capitalistas *desean* obtener un interés y que los obreros *pueden* resignarse a que ese interés les sea descontado del rendimiento de su trabajo; pero esta clase de "explicación" dista mucho de lo que debe ser una teoría del interés del capital, como lo demuestra palpablemente el paralelo entre este problema y el de la renta del suelo. Semejante "explicación" aporta al problema del interés exactamente lo mismo que aportaría al problema de la renta del suelo el decir que los terratenientes necesitan percibir una renta del suelo, pues de otro modo preferirían dejar baldías sus tierras, y que los

agricultores tienen que resignarse en justicia a que esa renta les sea descontada del producto de su trabajo, ya que sin la cooperación de la tierra no podrían producir o, por lo menos, no producirían en tan buenas condiciones el rendimiento que se trata de repartir. Bien podemos asegurar que Lotz no se daba cuenta de que esta manera de razonar no tocaba siquiera a la esencia del problema debatido.[12]

Hay, finalmente, un tercer grupo de autores incoloros que oscila y se queda a mitad de camino entre las concepciones de Adam Smith y la teoría de la productividad establecida entre tanto por Say, tomando algunos rasgos de cada una de estas posiciones, pero sin llegar a elaborar una teoría propia y cuidadosa. De Say suelen tomar estos autores a quienes nos referimos el reconocimiento del capital como factor de producción independiente y algunos de los tópicos relativos a la "fuerza productiva" del capital, y de Adam Smith la invocación del aliciente que mueve al capitalista, pero sin llegar nunca a ofrecernos una formulación precisa del problema del interés.

Figura en este grupo de autores, entre otros, Jakob,[13] quien tan pronto sostiene que la naturaleza y el trabajo industrial son la fuente única y exclusiva de todas las cosas útiles (§ 49) y atribuye la ganancia del capital al remanente creado por el trabajo (§§ 275, 280), como considera ganancia del capital aquello *"que un capital produce por encima de su valor"* (§ 277), definiendo el capital, en los mismos términos de Say, como un "instrumento productivo" (§ 770) y viendo en los capitalistas productores inmediatos con derecho a participar en el reparto originario del producto en virtud de la parte directa que toman en la producción de los bienes mediante la aportación del capital.[14] Otro autor a quien

[12] Ya en la obra principal de Lotz, anterior a ésta (*Revision der Grundbegriffe,* 1811-1814) figuran algunas observaciones interesantes, pero contradictorias, acerca de nuestro tema; entre otras, una enérgica repudiación de las teorías de la productividad (t. III, pp. 190 *s.*); una explicación del interés como "adición arbitraria a los costos necesarios de producción" y como un "tributo que el egoísmo del capitalista impone al consumidor" (p. 33), tributo que el autor no considera "necesario", pero sí "muy equitativo" (p. 339); en otro pasaje de esta obra, Lotz opina en redondo que el capitalista es "engañado" por el obrero si el primero no recibe como interés del capital todo aquello "que pueda creerse autorizado a exigir con arreglo a la influencia que las herramientas utilizadas por el obrero ejercen sobre el trabajo y el rendimiento bruto de éste" (p. 323). Es sorprendente que Lotz, en el penúltimo de los pasajes citados, cargue el interés del capital en la cuenta del *consumidor* y en el último de la cuenta del obrero; con ello, no hace más que copiar al pie de la letra las vacilaciones de que da prueba A. Smith al tratar de este mismo problema.

[13] Grundsätze der Nationalökonomie, Halle, 1805 (3ª edición, Halle, 1825. Nuestras citas se refieren a esta edición, que es la última).

[14] §§ 211, 711, 765 y de un modo especialmente acusado en el § 769.

podemos incluir en este grupo es Fulda,[15] quien ve en el capital una fuente especial de bienes, aunque derivada, que compara con una máquina "cuyo empleo eficaz no sólo mantiene en marcha las fuentes de bienes, sino que, además, produce algo por sí misma", aunque sin detenerse a dar la menor explicación de esto. También incluímos aquí a Eiselen,[16] cuya vaguedad aparece ilustrada por el hecho de que empieza reconociendo que sólo hay dos fuentes de bienes, la naturaleza y el trabajo (p. 11), para decir más adelante que el trabajo, la naturaleza y el capital constituyen las "fuerzas fundamentales de la producción", que contribuyen a crear el valor de todos los productos (§ 372); por lo demás, este autor considera como misión del capital el acrecentar el rendimiento del trabajo y de las fuerzas naturales (§ 497 y *passim*), y en lo que al interés del capital se refiere sólo sabe decir que el interés es necesario como aliciente para la acumulación de capitales (§ 491; y en términos parecidos, §§ 517, 555 y *passim*). Finalmente, en cuanto a los economistas alemanes, debemos incluir también en este grupo al viejo maestro Rau.

Es curioso que Rau siguiese aferrado hasta el final de su larga carrera científica, a pesar de haber visto surgir un número tan considerable de teorías muy acusadas sobre el interés del capital, a aquel insulso tipo de explicación que había sido el usual en la época de su juventud. Todavía en la octava y última edición de su *Volkswirtschaftslehre* ["Teoría de la economía política"], publicada en el año 1868, Rau se limita a tocar el problema del interés con unas cuantas observaciones fugaces, basadas sustancialmente sobre el antiguo motivo del aliciente, introducido por A. Smith. "Para que (el capitalista) se decida a ahorrar y acumular bienes, convirtiéndolos en capital, tiene que contar con una ventaja de otra clase, a saber: con una renta anual que dure todo el tiempo que su capital. Y así, la propiedad sobre el capital se convierte para el individuo... en fuente de una renta, la cual recibe el nombre de renta de capital o renta-interés".[17]

El gran desarrollo que ya para 1868 había alcanzado la literatura sobre el interés apenas ha dejado ninguna huella en las obras de Rau. Lo único que toma de la teoría de la productividad de Say es el reconocimiento del capital como fuente independiente de bienes, pero inmediatamente atenúa esta concesión al rechazar como inadecuada la expresión de "servicio productivo" que Say emplea para designar la coope-

[15] *Grundsätze der ökonomisch-politischen oder Kameralwissenschaft*, 2ª edición, Tubinga, 1820.

[16] *Die Lehre von der Volkswirtschaft*, Halle, 1843.

[17] *Volkswirtschaftslehre*, t. I, § 222. En términos parecidos, aunque con alcance aún más general, en t. I, § 183.

ración prestada por esta fuente de bienes y al incluir los capitales entre los "medios auxiliares muertos" por oposición a las fuerzas productivas (*l. c.*, t. I, § 84). Cita de pasada, en una de sus notas, la teoría de la abstinencia de Senior, pero sin asentir a ella ni criticarla (*l. c.*, t. I, § 228).

Inglaterra

Si de Alemania pasamos a Inglaterra, nuestra atención sentiráse atraída ante todo por la doctrina de Ricardo.

Se repite con este excelente pensador el mismo fenómeno que habíamos observado en Adam Smith: no llegó a tener nunca una teoría propia sobre el interés y, sin embargo, ejerció una profunda influencia sobre la trayectoria teórica posterior a él en torno a este problema. No tenemos más remedio que incluirlo entre los autores incoloros, pues aunque se ocupa con bastante extensión del tema del interés del capital, lo trata como un fenómeno evidente por sí mismo o poco menos y dice solamente unas cuantas palabras acerca de sus orígenes, para entretenerse, en cambio, minuciosamente en toda una serie de cuestiones concretas de detalle; pero tampoco la investigación de éstas, aunque meticulosa y muy sutil, arroja ninguna luz sobre el problema teórico fundamental. Pero en Ricardo, lo mismo que en Adam Smith, figuran algunas tesis que, de haber sido desarrolladas hasta sus últimas consecuencias, habrían podido servir de base a sólidas teorías; estas teorías se desarrollaron, en efecto, más tarde, encontrando puntos de apoyo, y no de los más endebles, en la autoridad de Ricardo, al que gustaban de invocar como a su padre espiritual.

Los sitios en que Ricardo habla del interés del capital son muy numerosos. Figuran principalmente, aparte de las observaciones sueltas, en los capítulos I, VI, VII y XXI de sus *Principios de economía política y tasación.*[18] Lo mejor para resumir su contenido, en aquello en que interesa para nuestros fines, es ordenar estas manifestaciones de Ricardo en tres grupos. En el primero incluiremos sus puntos de vista en lo que se refiere a los orígenes del interés del capital, en el segundo sus ideas sobre las causas de su cuantía y en el tercero las relacionadas con la conexión existente entre el interés del capital y el valor de los bienes. Advertiremos, antes de pasar adelante, que Ricardo, como la mayoría de los ingleses, no distingue entre el interés del capital y la ganancia

[18] *The Principles of Political Economy and Taxation*, Londres, 1871, 3ª edición, 1821. Mis citas se refieren a la edición completa de las obras de Ricardo (Londres, 1871), en que se reproduce el texto de la 3ª edición de los *Principios*.

del empresario, sino que agrupa estos dos conceptos indistintamente bajo el nombre de *profit*.

El primer grupo de ideas incluye escasas manifestaciones. Solamente unas cuantas opiniones deslizadas al pasar y según las cuales la existencia del interés del capital es necesaria, pues de otro modo los capitalistas no tendrían ningún móvil para la acumulación de capitales.[19] Son observaciones inspiradas visiblemente en las ideas análogas de A. Smith y que merecen el mismo juicio que éstas. Podemos ver en ellas con cierto fundamento los primeros gérmenes de los que se desarrollará más tarde la teoría de la abstinencia, pero no representan todavía, de por sí, una verdadera teoría.

Lo mismo ocurre con otra observación de Ricardo que debemos consignar aquí. Declara en una ocasión este autor que el valor de las cosas cuya producción requiere una inversión más larga de capital tiene que ser necesariamente mayor que el de las cosas que, habiendo requerido exactamente el mismo trabajo, exigieron una inversión más corta de capital. Y añade: "La diferencia de valor no es más que *una justa compensación por el tiempo durante el cual ha sido retenida la ganancia*".[20] Si se quiere, se puede ver en estas palabras una sugestión todavía más directa para la teoría de la abstinencia; lo que no podemos decir es que encierren una teoría completa.

Son muy interesantes, por su originalidad y su cohesión, las ideas que Ricardo expone acerca de la cuantía del interés del capital (principalmente, en los capítulos VI y XXI). Son ideas derivadas de su teoría de la renta del suelo, de la que debemos decir algunas palabras, para poder comprender lo que viene después.

Según Ricardo, los hombres empiezan cultivando solamente las tierras más fértiles. Mientras existe abundancia de tierras de "primera calidad", nadie paga una renta del suelo al terrateniente, y el rendimiento íntegro de la producción agrícola corresponde a los cultivadores en concepto de salario y de ganancia del capital.

19 La más extensa de estas observaciones dice así: "...Porque nadie acumula como no sea con la mira de hacer que su acumulación sea productiva, y solamente cuando se emplean de este modo producen una ganancia. *Sin un motivo no habría acumulación ni, por tanto, este estado de los precios* (que no dejaría ganancia alguna al capitalista). El arrendatario agricultor y el manufacturero *no pueden vivir sin la ganancia, como el obrero no puede vivir sin el salario*. Su deseo de acumulación disminuirá a medida que disminuya la ganancia y cesará totalmente cuando la ganancia sea tan baja que no les deje una compensción adecuada para sus esfuerzos y el riesgo que tienen necesariamente que correr al invertir productivamente su capital" (*l. c.*, cap. VI, p. 68; en términos parecidos, en p. 67; cap. XXI, p. 175 y *passim*.)

20 *L. c.*, cap. IX, secc. V, p. 25.

Pero más tarde, al aumentar la población, la creciente demanda de productos agrícolas obliga a extender el área de cultivo; se siguen para ello dos caminos: uno consiste en roturar las tierras de calidad inferior que hasta ahora se despreciaban y otro en cultivar más intensivamente, con mayor inversión de capital y de trabajo, las fincas de primera calidad que venían cultivándose ya de antes. Tanto en uno como en otro caso —permaneciendo inalterable el estado de la técnica agrícola—, el incremento de productos agrícolas sólo puede obtnerse a costa de aumentar los gastos, por lo cual las nuevas inversiones de capital y de trabajo resultarán menos rentables que las anteriores, en la proporción en que vayan agotándose sucesivamente las condiciones de cultivo más favorables y haya que ir recurriendo a otras menos propicias.

El rendimiento desigual que ayudan a conseguir así los capitales colocados en desiguales condiciones no puede quedar, a la larga, adherido a los distintos capitales de por sí, sino que la competencia entre los capitalistas se encarga muy pronto de nivelar los tipos de ganancia de todos los capitales invertidos en la agricultura; en esta nivelación, la que da la pauta es la ganancia obtenida en las inversiones de capital menos rentables, pues todo lo que rindan de más los capitales colocados en condiciones más favorables, gracias a la mejor calidad de las fuerzas de la tierra con las que cooperan, van a parar al bolsillo de los propietarios de estas tierras, en concepto de renta del suelo.

Por tanto, según esta teoría, el volumen de la ganancia del capital y del salario juntos se halla siempre determinado por el rendimiento de la inversión de capital menos rentable, pues este rendimiento no tributa renta del suelo alguna, razón por la cual se reparte íntegramente entre la ganancia del capital y el salario.

Ahora bien, de estos dos factores el salario se rige por una ley fija. A la larga, es siempre necesariamente igual al importe del coste necesario de subsistencia del obrero. Será alto cuando el valor de los medios de subsistencia sea alto y bajo cuando el valor de estos medios disminuya. Y como el capitalista percibe el resto, resulta que la ganancia del capital encuentra siempre el fundamento determinante y decisivo de su propia cuantía *en la cuantía del salario*. Esta conexión entre el interés y el salario constituye, según Ricardo, la verdadera ley del interés del capital, que subraya con gran fuerza en numerosos lugares de su obra, contraponiéndola al punto de vista anterior, representado principalmente por A. Smith, según el cual la ganancia del capital se halla determinada en cuanto a su volumen por la cantidad y la competencia de los capitales.

Por virtud de esta ley, sigue razonando Ricardo, la ganancia del capital tiene que tender necesariamente a disminuir más y más a medida

que aumenta el cultivo agrícola. En efecto, para poder suministrar medios de alimentación a una población cada vez más numerosa, hay que recurrir a condiciones de cultivo cada vez más desfavorables y, a medida que disminuye el producto, va dejando un margen cada vez menor para la ganancia del capital después de deducir la parte correspondiente a los salarios. Es cierto que no disminuye el *valor* del producto cuya masa decrece, pues según la conocida ley ricardiana del valor, el valor de los productos se determina siempre por la cantidad del trabajo invertido en su producción. Esto quiere decir que si, en un momento posterior, el trabajo de diez hombres produce solamente 150 *quarters* de trigo en vez de 180 como antes, los 150 *quarters* tendrán ahora exactamente el mismo valor que antes los 180, ya que ambas masas de producto encierran la misma cantidad de trabajo, o sea el trabajo anual de diez hombres. Pero esto hará, naturalmente, que suba el valor de cada *quarter* de trigo. Y esto hace que suba también, necesariamente, el importe de valor que el obrero necesita para atender a su sustento, determinando, a la corta o a la larga, una subida de los salarios. Y si a costa del mismo importe de valor que representa una masa menor de productos hay que pagar salarios más altos, quedará, naturalmente, una cantidad menor para la ganancia del capital.

Si la agricultura se extendiese a tierras tan pobres, que el producto decreciente sólo bastase para cubrir el sustento de los obreros, la ganancia del capital acabaría quedando reducida a cero. Sin embargo, esto no es posible, ya que la perspectiva de obtener una ganancia constituye el único móvil de la acumulación del capital, móvil que va atenuándose a medida que disminuye la ganancia, de tal modo que antes de descender la curva a cero, se paralizaría la acumulación de capitales y, con ella, el progreso de la riqueza y de la población.

Según Ricardo, la concurrencia de capitales, a que tanta importancia daba A. Smith, sólo puede hacer disminuir la ganancia del capital transitoriamente, pues si bien es cierto[21] que, al principio, el aumento del número de capitales hace que suban los salarios, la población obrera crece rápidamente en proporción a la creciente demanda de trabajo, lo que hace que el salario tienda a descender al nivel anterior y la ganancia del capital a subir. Esta sólo bajará definitivamente siempre y cuando que el aumento del censo de población obligue a recurrir al cultivo de tierras más pobres con gastos más elevados, pues entonces el producto, al disminuir, arrojará un remanente menor sobre los salarios necesarios, pero esta baja no se deberá a la concurrencia, sino a la necesidad de pasar a una producción menos rentable. La tendencia de la ganancia del

[21] Según la consabida teoría del "fondo de salarios".

capital a decrecer a medida que progresa el desarrollo económico sólo se ve contrarrestada de vez en cuando por los progresos logrados en materia de técnica agrícola, los cuales consienten obtener cantidades iguales de productos con menos trabajo que antes.

Extrayendo la esencia de esta teoría, vemos que Ricardo explica la cuantía de la ganancia del capital *partiendo de la cuantía del salario:* ésta es, para él, la causa y aquélla el efecto.[22]

Por varios lados puede abordar la crítica esta teoría. Para quien rechace ya como falsa, por razones de principio, la teoría ricardiana sobre la renta del suelo,[23] claro está que este punto de vista suyo sobre la ganancia del capital no puede tener fundamento alguno. De otro lado, aquella parte de la argumentación que se basa en la teoría del fondo de salarios se hallará expuesta a todas las objeciones formuladas en contra de dicha teoría. Pero aquí pasaremos por alto todas las objeciones que giran en torno a las premisas externas de la teoría del interés, para limitar nuestra crítica a esta teoría de por sí. Nos preguntamos, pues: ¿acaso la teoría ricardiana, aun dando por supuesta la exactitud de sus teorías sobre la renta del suelo y el fondo de salarios, explica realmente la cuantía de la ganancia del capital e incluso su existencia?

La contestación no puede ser dudosa: no. Sencillamente, porque Ricardo presenta erróneamente como *causas* del fenómeno que se trata de explicar, factores que no son más que *circunstancias concomitantes* de él. El problema se presenta del siguiente modo:

Es exacto que entre el salario, la ganancia y el rendimiento de la producción —después de deducir la renta del suelo, allí donde se tribute— existe una férrea relación. Es asimismo exacto que la ganancia del capital no puede representar nunca ni más ni menos que la diferencia que queda después de descontar el salario del rendimiento. Pero es falso que esta relación deba interpretarse en el sentido de ver en la cuantía del rendimiento y en la del salario el factor determinante y en la cuantía de la ganancia solamente el factor determinado. Con la misma razón con que presenta la cuantía de la ganancia como una consecuencia de la cuantía

22 Esta misma relación causal aparece expresada por Ricardo enérgicamente en otro pasaje, cuando en la introducción a la secc. IV del cap. I menciona la cuantía del "valor del trabajo" como la segunda causa del valor de las mercancías, además de la cantidad de trabajo necesaria para su producción, refiriéndose al decir esto a la influencia que el derecho de los capitalistas a la ganancia ejerce sobre el valor de las mercancías. En efecto, la cuantía de la ganancia sólo constituye, para él, una causa intermedia secundaria, en vez de la cual prefiere remitirse a la causa última de la relación en su conjunto, que reside, a su juicio, en la cuantía variable del salario.

23 Como hace, por ejemplo, Pierstorff, *Lehre von Unternehmergewinn*, pp. 12 *ss*.

del salario, habría podido invertir los términos y presentar la cuantía del salario como una consecuencia de la cuantía de la ganancia. No lo hizo porque se dió cuenta, y con razón, de que la cuantía del salario responde a causas determinantes sustantivas, propias y peculiares del factor trabajo. Pero lo que reconoce con respecto al salario no lo echa de ver cuando se trata de la ganancia del capital. También ésta tiene causas determinantes propias de las que depende su cuantía y que responden a condiciones peculiares suyas. No se limita a recoger lo que queda vacante, sino que sabe arrancar la que considera su participación justa. Una verdadera explicación de la ganancia del capital habría debido destacar precisamente aquellos elementos que acompañan al factor "capital" y se oponen a la absorción de esta ganancia por el salario con la misma fuerza y la misma eficacia con que, por ejemplo, el criterio del sustento necesario se opone a la absorción del salario por el interés del capital. En Ricardo se echa completamente de menos la presencia de estas causas determinantes específicas a que responde la cuantía del interés del capital.

Sólo en una ocasión registra la existencia de estas causas a que nos referimos: cuando observa que la ganancia del capital no puede quedar nunca reducida a cero, pues si eso ocurriera se paralizaría el móvil de la acumulación del capital y, con él, desaparecería ésta misma.[24] Pero no se preocupa de seguir desarrollando esta idea, que, consecuentemente desenvuelta habría podido servir de base para una teoría primaria del interés, sino que sigue empeñándose en buscar las causas determinantes de la cuantía de la ganancia del capital exclusivamente en el campo de los factores concurrentes, apuntando unas veces a la cuantía del salario, otras veces al grado de productividad del trabajo menos rentable y otras veces incluso —con cierto matiz fisiocrático, pero en consonancia con toda la teoría desarrollada hasta aquí— a la fertilidad natural de la tierra, como causas decisivas de la cuantía de la ganancia.[25]

Es cierto que el punto de vista crítico que aquí adoptamos frente a Ricardo parece hallarse expuesto, a su vez, a una objeción fácilmente asequible. En efecto, si el salario, como hemos venido dando por supuesto en todo nuestro razonamiento, en el sentido en que Ricardo lo entiende, supone una medida de determinación absoluta —el importe de los costes de sostenimiento—, podría llegarse a la conclusión de que el importe que queda libre para la ganancia del capital se halla determinado de un modo tan fijo, que no queda ningún margen libre para la acción de móviles independientes por parte de esta ganancia. Supongamos, por ejemplo, que el rendimiento de producción que se trata de repartir sean 100 *quarters* de trigo. Si los obreros que han tomado parte en su produc-

[24] *L. c.*, cap. VI, p. 67 y *passim*.
[25] *L. c.*, cap. VI, hacia el final (p. 70).

ción necesitan 80 para su sustento, tendremos que la participación del capital, así determinada, será 20 *quarters*, sin que esta participación pueda modificarse por ninguna clase de motivos que aquí se puedan presentar.

Sin embargo, esta objeción, aunque merece ser tenida en cuenta, no resiste al examen. Pues —para mantenernos por entero dentro del razonamiento de Ricardo— el rendimiento obtenido por el trabajo menos rentable no es un resultado determinado y fijo, sino algo elástico y susceptible de ser influído por las pretensiones inevitables del capital y del trabajo. Exactamente del mismo modo que los obreros pueden impedir e impiden de hecho que el cultivo de la tierra se extienda hasta el punto en que el trabajo no cubra siquiera el coste de su sustento, la presión del capital puede evitar y evita en la práctica el excesivo desplazamiento de los límites del cultivo. Si, por ejemplo, aquellos motivos a que debe su origen el interés en general y que Ricardo, desgraciadamente, no se preocupa de investigar a fondo, exigen para un capital de una determinada magnitud una ganancia de 30 *quarters* y los obreros que trabajan con este capital necesitan para su sustento 80 *quarters* en total, el cultivo de la tierra tendrá que hacer alto en el momento en que el trabajo del número de obreros que puedan subsistir con 80 *quarters* saque a la tierra un rendimiento menor de 110. En cambio, si los "motives of accumulation" se contentasen con una ganancia de 10 *quarters*, el cultivo podría extenderse hasta el límite mínimo de 90 *quarters* de rendimiento. El cultivo de tierras menos rentables sería ya económicamente imposible y se habría llegado, por tanto, al límite a partir del cual no podría seguirse desarrollando la población.[26]

Como hemos visto, el propio Ricardo reconoce con vistas al caso extremo en que la ganancia del capital amenace con cesar en absoluto, la posibilidad de que las pretensiones del capital tracen un límite. Claro está que aquellas condiciones a que la ganancia del capital debe su existencia no mantienen su tensión solamente en los casos extremos, sino de un modo permanente; no impiden solamente la total desaparición de la ganancia, sino que la mantienen en todo momento en competencia con los demás factores y contribuyen a determinar su cuantía, lo que

[26] El lector atento se convencerá fácilmente de que el resultado sería el mismo si, variando la forma del examen, nos fijásemos en vez de en la *masa* del producto y del salario, en su *valor*. Claro está que entonces el valor del rentamiento permanecería *estable* (cfr. *supra*, p. 115) y el salario aparecería, en cambio, como una magnitud *elástica*: el cultivo tiene que cesar necesariamente a partir del momento en que, al aumentar los salarios a consecuencia del acrecentamiento del coste del cultivo, no le quede al capitalista margen suficiente para satisfacer su apetencia de ganancia.

quiere decir que la ganancia del capital obedece a causas determinantes no menos sustantivas que el salario. El error decisivo de Ricardo estriba precisamente en no prestar la menor atención a estas causas determinantes propias y peculiares de la ganancia del capital.

La naturaleza característica de este error explica también del modo más natural algo que de otro modo sería muy extraño, a saber: que las extensas investigaciones dedicadas al problema de la cuantía de la ganancia del capital por un pensador tan profundo como Ricardo resulten ser completamente estériles en cuanto al problema fundamental de las causas de la ganancia misma.

Finalmente, el tercer grupo de reflexiones, referentes a la ganancia del capital se hallan entrelazadas con las ideas de Ricardo sobre el valor de los bienes. Este tema suele dar a los escritores ocasión para manifestarse, directa o indirecamente, acerca de las fuentes de donde proviene la ganancia del capital. ¿La ganancia del capitalista, hace que el valor de cambio de los bienes sea mayor de lo que habría sido sin ella, o no? En el primer caso, la ganancia del capital se costeará a base de una especial "plusvalía", sin merma de la participación asignada a los exponentes de las fuerzas productivas que cooperan en la producción; en el segundo caso, se formará a costa de los otros copartícipes.

Ricardo se pronuncia también a este propósito, inclinándose a favor de un recargo impuesto sobre el valor de las mercancías por el empleo del capital. Lo hace, sin embargo, con ciertas reservas.

Distingue, en efecto, dos épocas distintas de la sociedad. En la primera, la época primitiva —en la que existía muy poco capital y no se conocía aún la propiedad privada sobre el suelo—, el valor de cambio de las mercancías determinábase exclusivamente por la cantidad de trabajo invertido en ellas.[27] En la segunda, la de la economía política moderna, el empleo del capital introduce una modificación. En efecto, los empresarios-capitalistas reclaman el tipo usual de ganancia a cambio del capital invertido por ellos en la producción, con arreglo a la magnitud de su capital y al tiempo que dura su inversión. Ahora bien, la magnitud de los capitales, el plazo de su inversión y, por tanto, las ganancias requeridas por ellos varían en las distintas ramas de producción, pues unas exigen más capital circulante, el cual se repone rápidamente en el valor del producto, mientras que otras reclaman más capital fijo y durante un plazo más o menos largo, hallándose la rapidez de su reposición en el valor del producto en razón inversa a esta duración. Ahora bien, las diferencias de ganancia entre los distintos capitalistas se compensan por el hecho de que el valor de cambio de las mercancías cuya producción

[27] *L. c.*, cap. I, sec. I.

requiere un empleo relativamente mayor de capital se recarga proporcionalmente.[28]

Como se ve, aquí Ricardo se inclina decididamente al punto de vista según el cual el interés del capital nace de una especial plusvalía. Sin embargo, la impresión de rotundidad que nos produce este punto de vista se ve considerablemente atenuada por otros pasajes: en algunos de ellos, Ricardo pone en relación la ganancia con el salario, explicando el alza de uno de estos dos factores por la baja y la reducción del otro; y, como hemos visto anteriormente, proclama para la época primitiva de la economía el "principio del trabajo" en toda su pureza, principio divergente de aquel punto de vista; sobre todo si tenemos en cuenta que razone este principio con mucho más calor que su modificación capitalista, lo que, involuntariamente, produce en nosotros la impresión de que considera aquel estado de cosas primitivo como el natural. Los autores socialistas de una época posterior considerarán el "principio del trabajo", en efecto, como la verdadera doctrina ricardina, viendo en la modificación capitalista introducida en él una simple inconsecuencia del maestro.[29]

Así, pues, la actitud de Ricardo es también indecisa en lo que se refiere a la fuente de que proviene la ganancia del capital; no vacila de un modo tan llamativo como su maestro A. Smith, pero sí lo bastante para justificar el que también a él le incluyamos entre los autores incoloros.[30]

Malthus, el gran contemporáneo de Ricardo, no adopta ante el problema del interés una actitud mucho más resuelta que Ricardo; no obstante, encontramos en sus obras algunas manifestaciones que permiten excluirlo del grupo de los autores completamente incoloros y colocarlo entre los teóricos de la productividad.

En cambio, en Torrens[31] volvemos a encontrarnos con las características de los autores incoloros, más acusadas todavía que en Ricardo. Este escritor, prolijo y poco sagaz, expone su criterio sobre el interés del

[28] *L. c.*, cap. I, sec. IV y V.

[29] En términos parecidos se expresa también Bernhardi, *Kritik der Gründe*, etc., 1849, pp. 310 *ss.* Véase, en contrario, Verrijn Stuart, *Ricardo en Marx*, 'sGravenhage 1890, y mi recesión de esta obra en *Conrads Jahrbücher*, III. Folge, t. I (1891), pp. 877 *ss.*

[30] Natoli, en su concienzudo y cuidadoso estudio sobre *Il principio del valore*, Palermo 1906, parece dar mayor importancia a los méritos de Ricardo. Ello se debe, tal vez, a que Natoli imputa tal vez a los grandes clásicos de la economía demasiadas ideas tomadas de los conocimientos modernos, del mismo modo que entiende que su teoría del valor-trabajo es susceptible de coordinarse, bien interpretada, con la moderna teoría de la utilidad marginal.

[31] *An essay on the production of wealth*, Londres, 1821.

capital, fundamentalmente, con motivo de una polémica sostenida contra la teoría sostenida por Malthus hacía poco, según la cual la ganancia del capital forma parte integrante de los gastos de producción y, por tanto, del precio natural de las mercancías. A lo cual opone Torrens, con toda razón, pero en términos de fatigosa prolijidad, que la ganancia representa un excedente sobre los gastos y no una parte de ellos. Pero sin acertar a enfrentar al punto de vista de Malthus nada mejor.

Torrens distingue entre el precio comercial y el precio natural. Llama precio comercial a lo que tenemos que abonar para obtener una mercancía en el mercado, por medio del cambio; precio natural, a lo que tenemos que abonar para obtener una cosa "del gran arsenal de mercancías de la naturaleza" o, dicho en otros términos, el importe del coste de producción, o sea el capital invertido para producir esa mercancía.[32] El precio comercial y el precio natural no aspiran, ni mucho menos, como generalmente se afirma, a nivelarse; lejos de ello, como la ganancia no representa un elemento del coste de producción ni, por tanto, un elemento del precio natural, mientras que el precio comercial debe dejar al empresario el tipo usual de ganancia, pues de otro modo se clausuraría la empresa, resulta que el precio comercial tiene que ser siempre, por principio y constantemente, superior al precio natural, representando la diferencia en más precisamente el importe de la ganancia usual.[33]

De este modo, Torrens elimina la ganancia del capital de las causas determinantes del precio natural y la incluye entre las causas determinantes del precio comercial. Trátase, como es fácil de comprender, de un cambio puramente formal; todo el problema queda reducido a un cambio de terminología. Los economistas contra quienes polemiza Torrens creían que la ganancia del capital constituía una causa determinante de la cuantía del precio medio de las mercancías, y llamaban a este precio medio o precio constante, precio natural. Torrens piensa exactamente lo mismo, con la diferencia de que da a los precios constantes el nombre de precios comerciales, reservando el precio natural para algo que no representa precio alguno, a saber: para la sustancia de capital invertida en la producción.

Torrens no hace nada o apenas nada por resolver el problema fundamental, que consiste en saber por qué los precios efectivos de las mercancías, llámense precios naturales o precios comerciales, arroja una ganancia para el capital. Indudablemente, considera la ganancia del capital como algo evidente por sí mismo, que no requiere explicación

[32] *L. c.*, p. 34: "The amount of capital or the quantity of accumulated labour expended in production".

[33] *L. c.*, pp. 50 *ss*.

alguna detallada, y se contenta con unos cuantos tópicos que tienen un valor muy vago de sugestión y que se contradicen, además, entre sí, puesto que sugieren puntos de vista muy diversos. Un tópico es, por ejemplo, la reiterada afirmación de que el capitalista necesita obtener una ganancia, pues de otro modo no tendría ningún aliciente para reunir un capital o invertido en una empresa productiva;[34] otro, que orienta el pensamiento en una dirección completamente distinta, la explicación de que la ganancia del capital constituye una "*nueva creación*", obra del capital invertido.[35] Pero, ¿cómo "se crea" la ganancia del capital? Acerca de esto no se nos dice nada. Todo son tópicos, sin que se vea por ninguna parte una teoría.

Pero ningún autor de la escuela inglesa trata el problema del interés del capital de un modo tan desmañado y desafortunado como McCulloch.[36] Va abordando una serie de opiniones divergentes; y se deja llevar de cada una de ellas lo bastante a fondo para caer en flagrante contradicción consigo mismo, pero sin llegar a desarrollar ninguna con la amplitud necesaria para poder brindar una teoría un poco coherente del interés. Sólo una vez, por excepción, llega a desarrollar una teoría, pero tan incoherente, que parece mentira que haya sido urdida por un pensador; además, la abandona en las ediciones posteriores de su obra, no sin dejar en pie algunos restos de ella, que contrastan tan abiertamente con la realidad como con todo lo que los rodea. Por todo ello, podemos afirmar que las manifestaciones de McCulloch sobre el interés del capital constituyen un florilegio de mediocridad, de falta de juicio y de contradicciones.

Sin embargo, como sus ideas llegaron a encontrar cierta difusión y a adquirir cierto prestigio, no podemos sustraernos al ingrato deber de razonar un poco despacio el juicio que nos merece la doctrina de este autor.

McCulloch proclama ante todo la tesis de que el trabajo es la única fuente de la riqueza. El valor de las mercancías se determina, según él, por la cantidad de trabajo necesaria para su producción. Y esta afirmación no se refiere solamente, como en Ricardo, a la época primitiva, sino también a la vida económica moderna, en la que la producción requiere, además del trabajo directo, el factor capital, pues el capital, tal como él lo ve, no es otra cosa que el producto de un trabajo anterior.

[34] L. c., pp. 53 y 392.
[35] "a new creation brought into existence in consequence of this expense" (p. 51); "they create it... It is essentially a surplus, a new creation" (p. 54).
[36] *Principles of Political Economy*, 1ª edición, Edimburgo 1825; 5ª edición 1864.

Basta con sumar al trabajo directo invertido el trabajo que se encierra en el capital: esta suma determina, incluso hoy, el valor de todos los productos,[37] lo que vale tanto como decir que, incluso en nuestra sociedad, es el trabajo y solamente el trabajo el que forma el coste de producción.[38]

Pero, pocas líneas antes de declarar que los costos son "idénticos a la cantidad de trabajo", McCulloch incluye entre los costos, además del trabajo, la ganancia del capital;[39] y casi inmediatamente de declarar que la *cantidad* de trabajo es lo único que determina el valor, pasa a decir que también el alza del *salario*, combinada con la disminución de la ganancia del capital, hace que se desplace el valor de cambio de las mercancías, que aumente el valor de aquellas en cuya producción se ha invertido capital de duración inferior al plazo medio y que disminuya el valor de las que requieren, para ser producidas, capital de duración superior a la normal.[40]

Y McCulloch vuelve a definir la ganancia del capital, sin el menor escrúpulo, como un "excess of produce", como "surplus", como "the portion of the produce of industry, accruing to the capitalist after all the produce expended by them in production is fully replaced"; en una palabra, como un *puro remanente*, sin acordarse de que poco antes lo había presentado como parte integrante de los costos. Casi tantas contradicciones como afirmaciones.

Y, sin embargo, McCulloch se esfuerza, por lo menos en la primera edición de sus *Principles*, en aparecer como consecuente en sus razonamientos. Se vale para ello de una teoría por medio de la cual reduce la ganancia del capital a trabajo. La ganancia del capital, según dice en la p. 291 de la primera edición, subrayando además sus palabras, es, simplemente, una manera distinta de llamar al "salario por el trabajo acumulado". Y esta explicación le brinda un punto de apoyo para someter también aquellos casos en los que la ganancia del capital influye en el valor de las mercancías a su ley según la cual el valor de toda mercancía

[37] *L. c.*, pp. 61, 215, 289 *s.*, de la 1ª y 6. 275 de la 5ª edición.

[38] "The cost of producing commodities is, as will be afterwards shoon, *identical with the quantity of labour* required to produce them and bring them to market" (1ª edición, p. 250). Y en términos casi idénticos en la 5ª edición (también p. 250): "The cost, or real value of commodities is, as already seen, determined by the quantity of labour", etc.

[39] "But is quite abvious, that if any commodity were brought to market and exchanged for a greater amount either of other commodities or of money, than was required to defray the cost of its production, *including, in that cost, the common and average rate of net profit* at the time...", etc. 1ª edición, p. 249. Y en los mismos términos, sustancialmente, se expresa en la 5ª edición.

[40] *L. c.*, pp. 298 *ss.*; 5ª edición, pp. 283 *ss.*

se determina por el trabajo. Pero, el modo cómo esta explicación se desarrolla no puede ser más lamentable.

"Supongamos —dice[41]— que depositemos en la bodega una barrica de vino que haya costado 50 libras esterlinas y que, a la vuelta de doce meses, valga 55 libras: ¿hemos de considerar este incremento de valor de 5 libras experimentado por el vino como una compensación por el *tiempo* durante el cual permaneció encerrado el valor-capital de 50 libras, o debemos ver en él el valor de un *trabajo* adicional invertido realmente en el vino?" McCulloch opta por la segunda solución, alegando como razón que este incremento de valor se produce solamente tratándose de un vino joven, sujeto todavía, por tanto, a un cambio o a un proceso de transformación, y no con respecto a vinos que hayan alcanzado ya su plena madurez. Lo cual es, según él, una "prueba irrefutable" de "que el incremento de valor del vino no representa una compensación por el tiempo, sino por el efecto o la modificación operados en él". Pues "el tiempo por sí solo no es capaz de producir nada; lo único que hace es ofrecer el margen dentro del cual pueden actuar las causas verdaderamente activas; no cabe, pues, la menor duda de que no tiene ni puede tener nada que ver con el valor".

Así es cómo McCulloch, con un simplismo verdaderamente pasmoso, pone fin a su prueba. No parece darse cuenta siquiera de la diferencia tan enorme que media entre lo que prueba y lo que se propone probar. Proponíase demostrar que el incremento de valor responde a una adición de trabajo, de actividad humana y demuestra, en el mejor de los casos, que el tal incremento de valor, en el ejemplo que pone, no se debe al tiempo, sino a una "transformación" operada en el vino. Pero, ¿acaso se debe esta transformación a una adición de trabajo? Lejos de probar que sea así, la premisa de que se parte excluye en redondo esta posibilidad, pues McCulloch empieza por decirnos que el vino permanece durante todo este tiempo encerrado en la bodega.

El mismo, sin embargo, parece darse un poco de cuenta de la pobreza de su argumentación, pues "para ilustrar *todavía mejor* su afirmación", añade una serie de ejemplos, pero elegidos de tal modo, que cuanto mayor es la precisión con que se proponen probar la tesis, más absurdos y anomalías encierran.

En el ejemplo siguiente,[42] nos habla de un individuo que posee dos capitales, "uno consistente en vino nuevo por valor de 1,000 libras esterlinas y el otro formado por cueros valorados en 900 libras y por 100 libras en dinero efectivo. Supongamos, nos dice, que el vino se deposite

[41] *L. c.*, p. 313.
[42] *L. c.*, 1ª edición, p. 314.

en una bodega y que las 100 libras de dinero efectivo sean entregadas a un zapatero, que se dedique a convertir el cuero en zapatos. Al cabo de un año, el capitalista se encontrará con dos valores iguales: uno de 1,100 libras en vino y otro de 1,100 libras en zapatos". Por consiguiente, concluye McCulloch, estamos ante dos casos paralelos, y tanto los zapatos como el vino son el resultado de la misma cantidad de trabajo.

Indudablemente. Pero, ¿acaso prueba esto lo que se trataba de probar, a saber: que el incremento de valor del vino sea consecuencia del trabajo humano invertido? Ni por asomo. Los dos casos son paralelos, evidentemente, pero lo son también en cuanto al hecho de que los dos acusan un incremento de valor de 100 libras esterlinas, que McCulloch no consigue explicar. El cuero valía 900 libras. Las 100 libras en dinero efectivo se cambian por trabajo de igual valor, que añade a la materia prima —por lo menos, así parece que debiera ser —un valor de 100 libras; según esto, el producto total, los zapatos, debieran valer 1,000 libras. Pero nos encontramos con que valen 1,100. ¿De dónde proviene esta plusvalía de 100? Desde luego, no del trabajo del zapatero, pues de otro modo éste, al que se le paga con 100 libras, habría añadido al cuero una plusvalía de 200 libras y el capitalista trabajaría en esta rama con una ganancia de 100 por ciento, lo cual es contrario a la premisa de que se parte. ¿Cuál es, entonces, la fuente de esa plusvalía? McCulloch no lo explica con su ejemplo del cuero, y menos aún con el del vino, que el autor trataba precisamente de explicar por medio de esta analogía.

Pero McCulloch sigue esforzándose por aclarar el problema. "El caso de los troncos de árbol *(timber)* —nos dice—, ofrece un ejemplo *aun mejor*".

"Supongamos que un árbol que valga en la actualidad 25 ó 30 libras esterlinas costase al ser plantado hace unos cien años solamente un chelín: no cabe duda de que el valor actual del árbol se debe íntegramente a la cantidad de trabajo invertida en él. Un árbol es, al mismo tiempo, un pedazo de madera de construcción *(timber)* y una máquina para producir madera; y aunque los gastos originarios de esta máquina sean pequeños, el capital en ella invertido, por el hecho de no hallarse expuesto a la ruina, produce al final de un largo período un resultado considerable o, dicho en otros términos, un valor considerable. Supongamos que se haya inventado, hace cien años, una máquina que no costase más que un chelín, que esta máquina fuese indestructible y no necesitase, por tanto, ninguna reparación y, además, que estuviese dedicada a tejer durante todo este tiempo una cantidad de hilado suministrada gratis por la naturaleza, produciendo tela por valor de 25 a 30 libras: cualquiera que sea el valor de este producto, es *evidente* (!) que todo él

se deriva de la actividad continua de la máquina o, dicho en otros términos, de la *cantidad de trabajo* invertida en su producción".[43]

Por tanto, un árbol cuesta una o dos horas de trabajo, que representan el valor de un chelín. Al cabo del tiempo, el mismo árbol, sin que entre tanto se haya invertido en él trabajo alguno, vale, en vez de un chelín, 25 a 30 libras esterlinas. Y McCulloch, en vez de ver en ello la refutación de su tesis de que el valor de las mercancías se determina exclusivamente por la cantidad del trabajo que ha costado producirlas lo aduce, por el contrario, como una prueba de su aserto. Creemos que huelga todo comentario.[44]

Se explica que en las posteriores ediciones de sus *Principles*[45] prescindiese McCulloch de todos sus monstruosos razonamientos y argumentaciones de detalle en torno a la tesis de que la ganancia del capital no es otra cosa que un salario. Es cierto que en el pasaje correspondiente de la obra (en su 5ª edición, pp. 292-294) sigue aduciendo el ejemplo del vino, el cual le produce, indudablemente, cierta perplejidad, pero se contenta con declarar negativamente que la plusvalía no es engendrada por la acción de las fuerzas naturales, la cual es siempre gratuita. Lo único que dice de positivo es que el incremento de valor es *efecto de la ganancia* obtenida por el capital necesario para la realización del proceso. Claro está que en la p. 277 se deja en pie la afirmación de que la ganancia del capital no es más que otra manera de designar el "salario del trabajo anterior" (*wages of prior labour*).

[43] *L. c.*, 1ª edición, p. 317.

[44] Podríamos atenuar el juicio que formulamos sobre McCulloch si pudiésemos admitir que, en sus anteriores razonamientos, emplea la palabra "trabajo" en la vaga y confusa acepción en que más tarde (nota 1 a la edición de A. Smith, Edimburgo 1863, pp. 435 *s.*) entiende por trabajo "toda clase de actividad", tanto la de los hombres como la de los animales, máquinas o fuerzas naturales. Claro está que esta vaguedad de su concepto fundamental privaría a su teoría del valor de todo sello peculiar y la reduciría a un vano juego de palabras; pero por lo menos, podríamos eximirle del reproche de incurrir en un absurdo lógico. Pero, ni siquiera esta interpretación atenuante es factible. Pues McCulloch se expresa con demasiada frecuencia y demasiado decididamente en el sentido de que el interés debe atribuirse al *trabajo humano* invertido en la formación de capital. Así, por ejemplo, en la nota a la p. 22 de la edición de A. Smith citada más arriba, donde McCulloch define el interés como "el salario del trabajo invertido originariamente en la formación del capital", sin que aquí pueda entenderse por "trabajo", evidentemente, el de la máquina; y sobre todo cuando (en la 5ª edición de sus *Principles*, pp. 292-294), declara expresamente, refiriéndose al ejemplo del vino, que la plusvalía de éste *no* se debe a la acción gratuita de las fuerzas naturales.

[45] No he tenido a la vista más que la 5ª edición; sin embargo, vemos por la excelente History of the theories of production and distribution (Londres, 1894, p. 212, nota 2), de Cannan, que esta misma modificación figuraba ya en la 2ª edición, publicada en 1830.

Para acabar de poner de relieve la inestabilidad teórica de McCulloch, nos referiremos, por último, a dos de sus manifestaciones.

Como si quisiera acabar de completar el embrollo de puntos de vista incoherentes revueltos en él, invoca también, en un pasaje de su obra, el famoso móvil del interés introducido por A. Smith;[46] y por si no considerara todavía suficientemente grande la confusión reinante en su teoría del interés del capital y tratara de complicarla además con la teoría del salario, ya bastante confusa de suyo, se descuelga presentando al obrero mismo como un capital, como una máquina y el salario percibido por él como una ganancia derivada del capital más un recargo por el desgaste de "la máquina llamada hombre".[47]

Pasemos por alto toda otra serie de autores ingleses, como Whately, Chalmers y Jones, que no dicen nada interesante acerca de nuestro problema, para detenernos en la doctrina de MacLeod.[48]

Este excéntrico economista se caracteriza por el gran simplismo con que todavía en la década del cincuenta e incluso en la década del setenta del siglo XIX trata un problema como el del interés, que entre tanto había adquirido una importancia extraordinaria. Para él, no existe tal problema; considera "la ganancia" *(profit)* como un hecho muy simple, evidente por sí mismo y necesario. "El precio de las mercancías vendidas, la renta de los objetos de un capital alquilados, el interés de las sumas de dinero prestadas "tienen que" arrojar una ganancia "necesaria" después de cubrir los costos, la amortización y la prima por los riesgos.[49] El por qué no se investiga, ni siquiera del modo más superficial.

Al describir una vez los orígenes del interés del dinero prestado, MacLeod selecciona cuidadosamente las circunstancias de detalle que rodean al ejemplo puesto por él de tal modo que le sea dado presentar el incremento *(increase)* del capital prestado como un hecho natural y evidente por sí mismo: para ello, hace que el capitalista preste trigo para "sembrar ovejas";[50] y, tomando pie de aquí, considera igualmente natural la obtención de un "incremento" aun tratándose de otros capitales en los que no se da la característica de fertilidad natural que se da en éstos. Tampoco parece pasársele siquiera por las mientes, a pesar de que en su época se hallaban ya muy extendidas las ideas socialistas, la duda de que la ganancia del capital no sea algo tan natural y evidente,

[46] *L. c.*, 1ª edición, p. 221 nota, y exactamente lo mismo en la 5ª edición, p. 240, al final.

[47] *L. c.*, 1ª edición, p. 319 y 5ª edición, pp. 294 y 295.

[48] *Elements of Political Economy*, Londres 1858; *Principles of Economical Philosophy*, 2ª edición, Londres 1872.

[49] Cfr. *Elements*, pp. 76, 77, 81, 202, 226 y *passim*.

[50] *Elements*, pp. 62 s.

de que pueda ser, por el contrario, algo muy discutible; para él, es "perfectamente claro" que quien invierte su capital en una empresa propia tiene derecho a apropiarse todas las ganancias derivadas de ella, ya representen el 20, el 100 o incluso el 1000 por ciento del capital invertido; y si alguien inventa una máquina útil y dedica su capital a la producción de esta clase de máquinas, obteniendo gracias a ello "ganancias fabulosas" y acumulando un "enorme capital", a nadie "que esté en su sano juicio" se le ocurrirá echárselo en cara.[51]

Y lo más curioso del caso es que MacLeod se revela como un crítico muy severo de las teorías del interés sostenidas por otros: rechaza la teoría según la cual la ganancia forma parte de los costos de producción;[52] polemiza contra la teoría de Ricardo que condiciona la cuantía de la ganancia al estado de los salarios[53] y condena con la misma energía la peregrina teoría del trabajo de McCulloch y la aguda teoría de la abstinencia de Senior.[54]

¿Cómo se explica que ni siquiera estas reacciones críticas moviesen a nuestro autor a contraponer un punto de vista positivo propio a las teorías por él combatidas? A nuestro juicio, esto se explica por dos particularidades de su doctrina. La primera estriba en la extraordinaria vaguedad de que adolece su concepto del capital, que en un primer sentido, originariamente, equivale según MacLeod a "poder de circulación" *(circulating power)* y sólo en un "sentido secundario y metafórico" puede ser aplicado a las mercancías *(commodities)*, significando entonces cosas tan heterogéneas como herramientas y mercancías, aptitudes, capacidades, la educación, la tierra, el buen carácter, etc.:[55] como es lógico, esta heterogeneidad impide o hace muy difícil reducir a unidad y explicar por medio de una teoría clara la renta derivada de una serie de cosas tan dispares. La segunda de las particularidades a que nos referimos consiste en la opinión tan exagerada que este autor tiene en cuanto al valor teórico de la fórmula de la oferta y la demanda como clave para explicar los distintos fenómenos de los precios. Para él, lo importante es reducir un fenómeno cualquiera de valor a la relación entre la oferta y la demanda o, según los términos en que gusta de expresarse, a la relación entre la "intensidad del servicio prestado y el poder del comprador sobre el vendedor". Por eso, indudablemente, en lo que a la ganancia del capital se refiere, cree haber hecho bastante con declarar: "Todo valor brota exclusivamente de la demanda; y toda ganancia se

[51] *Elements*, p. 216.
[52] *Principles of Economical Philosophy*, t. I, p. 638.
[53] *Elements*, p. 145.
[54] *Principles of Economical Philosophy*, t. I, p. 634, y t. II, p. 62.
[55] *Elements*, p. 66 y pp. 69 *s*.

deriva del hecho de que el valor de una mercancía excede de su coste de producción.[56]

Francia

Mientras que en Alemania y en Inglaterra estas actitudes indecisas frente al problema del interés se mantuvieron por un número relativamente grande de autores y durante una época relativamente larga, en *Francia* nos encontramos con pocos economistas que merezcan ser incluídos en esta categoría de las teorías incoloras. La razón de ser de esta diferencia reside, principalmente, en el hecho de que uno de los primeros intérpretes franceses de la doctrina smithiana, J. B. Say, crea una teoría definida sobre el interés que se abre paso al mismo tiempo que la doctrina de A. Smith, mientras que en aquellos otros dos países el desarrollo de las doctrinas estuvo presidido durante largo tiempo por el propio A. Smith y por Ricardo, los cuales, como veíamos, no conceden gran importancia al problema del interés.

Son solamente tres los autores franceses de que hemos de ocuparnos aquí, dos de los cuales son anteriores a Say: Germain Garnier, Canard y Droz.

Garnier,[57] cuya doctrina se halla todavía a medias identificada con la de los fisiócratas, declara, al igual que éstos, que la tierra es la fuente única de la riqueza y el trabajo el medio gracias al cual bebe el hombre de esta fuente (pp. 9 *s.*). Identifica el capital con el desembolso *(avances)* que se ve obligado a hacer el empresario y define la ganancia del capital como la indemnización obtenida por este desembolso (p. 35). En una ocasión, dice en términos más precisos que es la "indemnización percibida por una privación y por un riesgo (indemnité *d'une privation et d'un risque*, p. 27); sin embargo, no cree oportuno profundizar más en el problema.

Para ver cómo deriva Canard[58] el interés del capital, no tenemos más remedio que referirnos con unas cuantas palabras a los fundamentos generales de su doctrina.

Canard ve en el trabajo del hombre el medio para su sustento y desarrollo. Una parte del trabajo humano tiene que invertirse pura y simplemente en el sustento del hombre; este trabajo es el que Canard llama "trabajo necesario". Afortunadamente, esto no absorbe el trabajo del hombre en su totalidad: el resto, el "trabajo superfluo", puede invertirse en la producción de mercancías que rebasan las necesidades directas y

56 *Principles of Economical Philosophy*, t. II, p. 66.
57 *Abrégé élementaire des principes de l'Economie Politique*, París 1796.
58 *Principes d'Economie Politique*, París 1801.

permiten al productor exigir, en el valor de cambio, la misma cantidad de trabajo que ha costado su propia producción. El trabajo es, por tanto, la fuente del valor de cambio; las mercancías que poseen un valor de cambio son, simplemente, trabajo superfluo acumulado (*accumulation de travail superflu*).

"A la posibilidad de acumular trabajo superfluo debe el hombre todos sus progresos económicos. La acumulación del trabajo sobrante es la que permite poner en explotación las tierras baldías, construir máquinas y, en general, adquirir los miles de recursos que sirven para incrementar el producto del trabajo humano.

"Este trabajo superfluo acumulado es también la fuente de todas las rentas. Y puede producirlas por medio de tres clases de inversiones. En primer lugar, mediante la roturación y mejora de la tierra; el producto neto que así se obtiene es la renta del suelo (*rente foncière*). En segundo lugar, mediante la asimilación de ciertas aptitudes personales, el aprendizaje de un arte o un oficio; el "trabajo aprendido" (*travail appris*) que se consigue gracias a esta inversión produce, además del salario del trabajo "natural", una renta correspondiente al fondo que es necesario sacrificar para adquirir aquellos conocimientos. Finalmente, todos los productos del trabajo nacidos de las dos primeras "fuentes de rentas" deben ser distribuídas del modo adecuado para que los individuos puedan aplicarlos a satisfacción de sus necesidades. Esto exige que una tercera clase de propietarios invierta el "trabajo superfluo" en los negocios comerciales. Y este trabajo acumulado tiene que arrojar también una renta, la "rente mobilière", a la que se da generalmente el nombre de *interés del dinero*".

Pero Canard no nos dice *por qué* el trabajo acumulado en estas tres formas produce una renta. La renta del suelo es, para él, un hecho natural que no requiere más explicación;[59] lo mismo ocurre con la *rente industrielle*, con respecto a la cual se contenta con decir, sencillamente, que el "trabajo aprendido" *debe* producir la renta de los capitales sacrificados para adquirir esos conocimientos (p. 10). Finalmente, en lo tocante a la *rente mobilière*, que es nuestro interés del capital, se limita a adornar con partículas destinadas a acompañar a una explicación, una tesis que no implica explicación alguna. "El comercio —dice— presupone, según eso, al igual que las otras dos fuentes de rentas, una acumulación de trabajo superfluo, que *por consiguiente* tiene que producir una renta" ("qui

[59] "Si la tierra se ha puesto en explotación, ha sido sencillamente *porque su producto estaba en condiciones* de compensar, no solamente el trabajo anual empleado para su cultivo, sino de indemnizar además la inversión de trabajo que costó el roturarla. Este remanente (*superflu*) es el que forma la renta del suelo" (*l. c.*, p. 5).

doit par conséquent produire une rente", p. 12). ¿"Par conséquent"? Nada hay que permita emplear esta cláusula confirmatoria del "por con siguiente", a menos que Canard considere como razón suficiente para la percepción de rentas el hecho de la acumulación del trabajo, cosa que hasta ahora no había dicho en términos expresos: había sostenido, es cierto, que todas las rentas provienen de trabajo acumulado, pero no que todo trabajo acumulado deba necesariamente producir una renta, lo que no es exactamente lo mismo, aparte de que no bastaría con afirmarlo, sino que sería necesario, además, demostrarlo.

Si ponemos en relación con esto una manifestación posterior (pp. 13 *ss.*) según la cual las tres clases de rentas deben guardar entre sí cierto equilibrio, podemos llegar a inferir en este autor una cierta motivación del interés del capital, que, por lo demás, Canard no expone nunca expresamente; esta motivación coincide, en lo sustancial, con la teoría de la fructificación de Turgot. En efecto, si es un hecho natural que un capital invertido en la tierra produzca una renta, de aquí se deduce que todos los capitales invertidos de otro modo tienen que ser también rentables, pues de otro modo todos ellos acudirían a invertirse en fincas rústicas. Pero esta explicación, la única que, esforzándonos un poco, podemos leer entre líneas en Canard, es muy poco satisfactoria, como veíamos cuando examinábamos la doctrina de Turgot.

Droz,[60] autor que escribe unas cuantas décadas después que los otros dos, puede optar ya entre la concepción inglesa, según la cual la única fuerza productiva es el trabajo, y la teoría de Say, que presenta el capital como una fuerza productiva independiente. Sin embargo, no se decide por ninguno de los dos puntos de vista, pues ambos le parecen objetables, y establece frente a ellos un tercer criterio, consistente en sustituir al capital como fuerza productiva elemental el *ahorro (l'épargne)*. Este autor reconoce, pues, tres fuerzas productivas: el trabajo de la naturaleza, el trabajo del hombre y el ahorro, por medio del cual se forman los capitales (pp. 69 *ss.*).

Si Droz hubiese perseguido también en el campo de la distribución esta idea, que primordialmente forma parte de la teoría de la producción de las mercancías, poniéndola a contribución para investigar más a fondo la naturaleza de las rentas del capital, habría conseguido, probablemente, establecer una teoría propia y peculiar del interés. Pero no lo hace así. En su teoría de la distribución, dedica la mejor parte de su atención al interés contractual o interés de los préstamos, en el que no hay gran cosa que explicar, y da de lado al interés originario del capital, en el que hay que explicarlo todo, con un par de frases, en las que rehuye toda in-

[60] *Economie Politique*, París 1829.

vestigación profunda de este fenómeno: en efecto, lo considera como los intereses de un préstamo que el empresario se hace a sí mismo (pp. 267*s.*). Por donde Droz, a pesar del punto de partida original que representa en su doctrina la creación de la fuerza productiva llamada "ahorro", no sale de la categoría de los autores incoloros.

LIBRO II

LAS TEORIAS DE LA PRODUCTIVIDAD

I

LA CAPACIDAD PRODUCTIVA DEL CAPITAL

ALGUNOS de los economistas que vinieron inmediatamente después de Adam Smith empezaron a explicar el interés por la *productividad del capital.* Rompió la marcha J. B. Say, en 1803, y le siguió al año siguiente lord Lauderdale, sin que mediase relación alguna entre éste y aquél. La nueva explicación tuvo éxito. Encontró acogida en círculos cada vez más amplios y fué, al mismo tiempo, cuidadosamente desarrollada, desdoblándose en varias ramas, bastante divergentes las unas de las otras. La "teoría de la productividad", aunque atacada por diversos lados, sobre todo por parte de las doctrinas socialistas, ha sabido hacer frente a todos estos embates y hoy[1] podemos afirmar que la mayoría de los autores que no adoptan una actitud de hostilidad manifiesta frente al interés del capital comparten, bajo un matiz u otro, esta doctrina.

La idea de que el capital produce por sí mismo su interés es, por lo menos —sea verdadera o falsa—, una idea clara y simple. Parece, pues, que las teorías que giran en torno a este pensamiento central debieran caracterizarse por la diafanidad y la sencillez de razonamiento. Pero no hay tal cosa. Desgraciadamente, los conceptos más importantes con que operan las teorías de la productividad se distinguen por una vaguedad y una multivocidad extraordinarias, fuente de oscuridades, equívocos, confusiones y conclusiones falsas sin cuento. Las teorías de la productividad se hallan tan plagadas de todo esto, que no queremos dejar que el lector se aboque a ellas sin preparación, exponiéndose a perderse en el laberinto de estas doctrinas. Permítasenos, pues, que deslindemos y expliquemos mediante unas cuantas observaciones preliminares el escenario ideológico en que habrán de desarrollarse la exposición y la crítica de las teorías de la productividad.

Hay dos cosas, sobre todo, que considero necesario esclarecer antes de entrar en materia: la primera es el significado o, mejor dicho, la

[1] Escrito en 1884.

variedad de significados de la expresión "productividad del capital"; la segunda, la naturaleza del problema teórico que este grupo de teorías asignan a la productividad del capital.

En primer lugar, ¿qué se entiende cuando se dice que "el capital es productivo?"

Esta expresión, tomada en el más general y más débil de sus sentidos, significa simplemente que el capital sirve, en general, para la producción de mercancías, por oposición a la satisfacción directa de las necesidades del hombre. Por donde el predicado de "productivo", aplicado al capital, tiene el mismo sentido que el que, en la clasificación general de los bienes, se da a los "bienes productivos" por oposición a los "bienes de consumo", siendo suficiente con que el capital tenga alguna virtud productiva, por pequeña que ella sea, aunque el valor del producto no llegue siquiera al valor propio del capital empleado, para que esté justificado el nombre del capital productivo. No hacen falta grandes explicaciones para comprender que no es esta clase de productividad la que puede servir de causa suficiente al nacimiento del interés del capital.

Por eso los partidarios de las teorías de la productividad dan a la productividad del capital un sentido más vigoroso. Interpretan esta palabra —expresa o tácitamente— en el sentido de que el capital permite producir *más*, de que gracias a él se obtiene en la producción un *remanente* especial.

Pero esta explicación se desdobla, a su vez. "Producir más", "remanente de la producción" puede significar, en efecto, dos cosas: producir más *mercancías* o producir *más valor*, conceptos que no son idénticos, ni mucho menos. Para expresar con nombres distintos estos dos conceptos distintos, llamaremos a la capacidad del capital para producir más mercancías *productividad física* o *técnica*, a su capacidad para crear más valor *productividad de valor* del capital. Y no estará de más decir que aquí no entramos a prejuzgar para nada si el capital posee o no semejantes capacidades; no hacemos más que consignar los distintos significados que pueden darse y se han dado realmente a la expresión de "el capital productivo".

La productividad física del capital se manifiesta en una mayor cantidad de productos o en la mejor calidad de éstos. La ilustraremos mediante el conocido ejemplo de la pesca, que propone Roscher: "Imaginémonos un pueblo de pescadores que no conozca la propiedad privada ni el capital, que viva desnudo en cuevas y viva del pescado que recoge a mano en las mareas bajas. Supongamos que todos los individuos trabajan y viven en pie de igualdad, que cada uno de ellos recoge y consume 3 peces al día. En estas condiciones, uno de los pescadores, más listo que los otros, se pasa cien días comiendo solamente 2 peces diarios y, cuando

ha llegado a reunir cien peces, emplea los 50 días que puede vivir alimentándose de ellos en construir un bote y tejer una red. Y con ayuda de este capital, pesca en lo sucesivo 30 peces diarios".[2]

Aquí, la productividad física del capital se manifiesta en el hecho de que el pescador, con ayuda de él, obtiene más peces que los que antes obtenía sin capital, treinta en vez de tres. O, mejor dicho, algo menos de treinta, pues los treinta peces que ahora logra recoger en una día son el producto de algo más de una jornada de trabajo. En efecto, para que el cálculo sea exacto debe sumarse al trabajo de la pesca una parte alícuota del invertido en construir el bote y tejer la red. Si el bote y la red duran, por ejemplo, 100 días y se han invertido 50 días en fabricarlos, tendremos que los 3,000 peces reunidos en aquellos 100 días son el producto de 150 jornadas de trabajo. Por tanto, el excedente de productos determinado en este caso por el empleo del capital representará, para todo el período, 3,000 — 450 = 2,550 peces y, tomando como base un día solamente, 20 — 3 = 17. Este excedente de productos es el resultado de la productividad física del capital.

Veamos ahora en qué consiste la producción de "más valor". Esta expresión tiene también, a su vez, varios significados, ya que el "más" puede medirse por distintos objetos tomados como base de comparación. Puede significar que con ayuda del capital se produce una cantidad de valor mayor de *la que podría producirse si no mediase capital*; volviendo a nuestro ejemplo, que los veinte peces recogidos en una jornada de trabajo con ayuda del capital —de la barca y la red— valen más que los tres que se recogen sin intervención del capital. Pero puede significar también que el capital permite producir una cantidad de valor *superior al valor del capital* mismo; dicho en otros términos, que el capital arroja un rendimiento productivo que excede su propio valor, lo que hace que quede una *plusvalía* sobre el valor-capital consumido en la producción. Lo cual, aplicado a nuestro ejemplo, significaría que los 2,700 peces que el pescador provisto de barca y red pesca de más al cabo de 100 días, en comparación con los que pescaría a mano y que representan, por tanto, el rendimiento (bruto) de la inversión del capital, valen más que la barca y la red, por lo cual, al desaparecer éstos, queda todavía un remanente de valor.

De estas dos posibles interpretaciones, es la segunda la que suelen tener presente los autores que atribuyen al capital una productividad de valor. Por eso, cuando hablemos de "productividad de valor" sin especificar, nos referiremos siempre a la capacidad del capital para crear una plusvalía que exceda de su *propio* valor.

[2] Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, 10ª edición, § 189.

Así, pues, una tesis tan sencilla aparentemente como la de "el capital es productivo" encierra, según hemos visto, nada menos que cuatro acepciones claramente distintas, que resumiremos aquí para mayor claridad, agrupándolas en dos parejas disyuntivas de conceptos. Tenemos, en efecto, que:

"El capital puede producir mercancías", o bien que:

"Puede producir *más mercancías* de las que podrían producirse sin él"; y tenemos, asimismo, que:

"El capital puede producir *más valor* del que podría producirse sin él", o bien que:

"Puede producir *más valor del que él mismo tiene*".[3]

Fácil es comprender, pues es la evidencia misma, que conceptos tan distintos como éstos, aun cuando aparezcan expresados fortuitamente por las mismas palabras, no pueden identificarse, y menos aún sustituirse libremente los unos a los otros en el razonamiento. Debiera comprenderse, por ejemplo, sin necesidad de más explicación, que el hecho de haber demostrado la capacidad del capital para *producir mercancías en general* o para producir *más mercancías,* no implica de por sí la demostración de que el capital es capaz de producir *más valor* del que podría producirse

[3] No sería difícil para mí alargar la lista anterior. Así, dentro de la corriente de la "productividad física" cabe distinguir, a su vez, dos matices. El primero, el único que se destaca en el texto, se da cuando se desarrolla el proceso capitalista de producción en su conjunto, es decir, la producción preparatoria del capital mismo y la ulterior producción, ya con ayuda del capital, para la creación de más mercancías. Pero puede también ocurrir que la primera fase del proceso en conjunto, la de formación del capital, arroje un déficit tan grande, que el proceso capitalista en conjunto termine con pasivo y que, en cambio, la segunda fase, la producción ya *con* capital, considerada por sí sola, arroje un remanente de mercancías. Suponiendo, por ejemplo, que el bote y la red, a los que se asignan 100 días de vida, hubiesen costado 2,000 días de trabajo, tenemos que, con ayuda del bote y de la red, sólo pueden pescarse en 2,100 días $100 \times 30 = 3{,}000$ peces, mientras que pescando a mano la producción sería, durante el mismo tiempo, de $2{,}100 \times 3 = 6{,}300$. En cambio, si enfocamos la segunda fase aisladamente, no cabe duda de que el capital ya existente se revela como "productivo", pues con ayuda de él se pescan en 100 días 3,000 peces en vez de 300. Y, no obstante, tiene su razón de ser el que también en estos casos se hable de plusvalía y de productividad del capital —como, en efecto, suele hacerse—; lo que ocurre es que aquí se da a estas expresiones un sentido completamente distinto y más tenue que antes. Además, al reconocimiento de la productividad del capital suele dársele el significado accesorio de que el capital constituye una fuerza productiva *independiente;* no simplemente la causa intermedia de un resultado productivo, que en último término se debe al *trabajo* creador del capital, sino un elemento totalmente independiente al lado del trabajo. En el texto, no hemos creído oportuno entrar en estos matices, pues no queríamos sobrecargar la atención del lector con distinciones de las que, al menos por ahora, no pensamos hacer uso.

sin él, o incluso *más valor del que él mismo representa.* Deslizar estos dos últimos conceptos equivaldría, indudablemente, a dar por supuesta subrepticiamente una prueba que no se ha realizado. Trátase de algo muy evidente y, sin embargo, no tenemos más remedio que hacerlo constar de un modo expreso, pues, como más adelante veremos, los teóricos de la productividad incurren corrientemente en la confusión arbitraria de estos dos órdenes de conceptos.

Y, dicho esto, pasamos al segundo punto que nos hemos propuesto esclarecer en estas observaciones preliminares: ¿qué clase de problema teórico es este de la "productividad del capital", que las teorías de la productividad se empeñan en resolver?

Este problema puede expresarse de un modo muy sencillo con las siguientes palabras: *las teorías de la productividad se proponen explicar el interés partiendo de la productividad del capital.* Sin embargo, en estas palabras aparentemente tan sencillas, se encierra toda una serie de cosas, que es necesario destacar y precisar.

El objeto de la explicación es el interés del capital. Pero como sabemos que el interés contractual (o sea, el interés del dinero prestado) se basa, fundamentalmente, en el interés originario y su explicación se deriva de la de éste, podemos puntualizar el objeto sobre que versa nuestro problema como el *interés originario del capital.* El sustracto de hecho que sirve de base a éste puede resumirse así:

Dondequiera que se invierte capital en la producción, la experiencia enseña que, en la marcha normal de las cosas, el rendimiento o la participación de éste que el capital procura a su propietario, tiene un valor superior a las partes del capital consumidas para producirlo.

Este fenómeno se da, tanto en aquellos casos extraordinariamente raros en que el rendimiento depende exclusivamente del capital, que es lo que ocurre, por ejemplo, cuando el vino nuevo se transforma en añejo sin más que permanecer depositado en la bodega, como en los casos mucho más frecuentes en que el capital se combina con otros factores de la producción —la tierra y el trabajo—. En estos casos, las personas que intervienen en el proceso económico, por razones de orden imperativo que no tenemos por qué examinar aquí, suelen calcular por partes separadas el producto total, a pesar de haberse creado por obra de una cooperación inseparable. Una parte de este producto se asigna al capital como rendimiento específico de él, otra parte a la naturaleza como rendimiento de la tierra, de la mina, etc., y por otra parte, finalmente, al trabajo que coopera a su producción, como rendimiento del trabajo.[4] La ex-

[4] El si en la práctica de la vida económica las partes asignadas a los distintos factores de la producción coinciden exactamente con las partes alícuotas *creadas* por cada uno de ellos dentro del producto total, es un problema muy discutido, que

periencia demuestra que la parte alícuota del producto total que corresponde al capital, el rendimiento bruto de éste, tiene un valor que supera normalmente al del capital gastado para obtenerlo. Queda casi siempre un remanente de valor, una "*plusvalía*", que pertenece al propietario del capital y constituye el interés originario de éste.

Por consiguiente, si queremos explicar el interés del capital, debemos explicar el fenómeno de esta "plusvalía". Por donde el problema se precisa así: ¿por qué el rendimiento bruto del capital tiene, normalmente, más valor que la parte del capital consumida para obtenerlo? O, en otros términos: *¿por qué existe siempre una diferencia de valor entre el capital gastado y su rendimiento?*[5] Sigamos adelante.

Esta diferencia de valor es la que las teorías de la productividad quieren *explicar partiendo de la productividad del capital.*

Explicar, es decir, descubrir su causa plenamente eficiente y no simplemente *una* condición cualquiera de las que informan el fenómeno, al lado de otras que quedan sin explicar. Demostrar que a no ser por la productividad del capital no podría existir la plusvalía, no equivaldría a explicar ésta por la productividad del capital, como no explicaríamos la renta del suelo demostrando simplemente que ésta no podría existir sin la fertilidad de la tierra y como tampoco explicaríamos la lluvia demostrando que el agua no caería sobre la tierra a no ser por la fuerza de la gravedad.

Para explicar la plusvalía por la productividad del capital es necesario demostrar o poner de manifiesto que el capital posee una capacidad productiva que por sí sola o en combinación con otros factores *—en cuyo caso, habrá que incluir también a éstos en la explicación—* constituye la causa plenamente eficiente del origen de la plusvalía.

Esta explicación podrá, lógicamente, revestir una de tres formas:

1) Demostrar o poner de manifiesto que el capital encierra una virtud *que tiende precisamente a la creación de valor*, virtud por medio de la cual puede infundir como un alma económica, por decirlo así, a las cosas

no tenemos para qué prejuzgar aquí. Por eso hemos elegido las modalidades de expresión empleadas en el texto, lo bastante vagas para que en ellas puedan caber los dos sentidos. Por lo demás, debe advertirse que el fenómeno de la plusvalía no se manifiesta solamente entre las distintas *partes* del rendimiento asignadas y sus correspondientes fuentes de rendimiento, sino también entre las mercancías producidas y productoras *en su conjunto*. La totalidad de los medios de producción empleados para crear un producto, el trabajo, los capitales y los usos de la tierra, tiene, por lo general, un valor de cambio menor que el que tendrá más tarde el producto elaborado, circunstancia ésta que hace difícil aplicar el fenómeno de la "plusvalía" a simples operaciones de imputación dentro del rendimiento.

[5] Sobre el planteamiento de problema cfr. también mi obra *Rechte und Verhältnisse*, Innsbruck 1881, pp. 107 *ss*.

en cuya creación física interviene. (Productividad de valor en el sentido más literal de la palabra y en el sentido más caracterizado que pueda concebirse).

2) Demostrar o poner de manifiesto que el capital, mediante su acción, ayuda a obtener más cosas o cosas más útiles, *demostrando al mismo tiempo, directamente*, que estas cosas, más abundantes o mejores, encierran también y tienen necesariamente que encerrar más valor que el capital gastado en producirlas. (Productividad física, con creación de plusvalía como corolario evidente).

3) Demostrar o poner de manifiesto que el capital, mediante su acción, ayuda a obtener más cosas o cosas más útiles, *demostrando al mismo tiempo, expresamente*, qué y por qué estas cosas, más abundantes o mejores, tienen que encerrar también más valor que el capital gastado en producirlas. (Productividad física, con creación de plusvalía expresamente razonada).

Tales son, a nuestro modo de ver, las únicas modalidades bajo las cuales puede la productividad del capital aparecer como causa eficiente de la plusvalía. Una explicación de la productividad del capital que se mantuviese al margen de estas tres formas carecería de antemano de eficacia explicativa. Así, por ejemplo, si, invocando la productividad física del capital, no se acertase a demostrar como algo evidente o de un modo expreso que al mayor número de cosas producidas corresponde, además, una "plusvalía", es evidente que la productividad puesta de manifiesto no constituiría una causa adecuada del efecto que se trata de explicar.

El desarrollo histórico de las teorías de la productividad con que nos encontramos en la realidad no va, en cuanto a la riqueza de sus formas, a la zaga de este esquema abstracto de las posibles teorías de la productividad: cada uno de los posibles tipos de explicación de nuestro esquema se halla representado por una teoría real en la trayectoria histórica. Y la acusada diversidad interna que se advierte entre las diferentes tendencias típicas permite clasificar también por grupos, para los fines de la exposición y de la crítica, estas teorías de la productividad. La agrupación de estas teorías se apoyará en nuestro anterior esquema, pero sin seguirlo al pie de la letra. En efecto, las teorías de la productividad que responden a los dos primeros tipos tienen tantos rasgos comunes en su modo de presentarse, que, en el plano de la historia de los dogmas, es conveniente reunirlas en un solo grupo; en cambio, dentro del tercer tipo se acusan tantas diferencias, que no hay más remedio que establecer en él una nueva división.

1) Las teorías de la productividad que sostienen que el capital tiene una capacidad directa de creación de valor (tipo 1) y las que, aun par-

tiendo de la productividad física del capital, entienden que lleva aparejada necesaria y evidentemente el fenómeno de la plusvalía (tipo 2) coinciden en que, en ellas, la existencia de la "plusvalía" se infiere, directamente y sin ningún eslabón intermedio que requiera especial explicación, de la existencia de la misma productividad. Estas teorías afirman sencillamente que el capital es productivo, pero añadiendo siempre una descripción de su eficacia productiva, aunque sin entrar a explicar el fondo de este fenómeno, para acabar presentando rápidamente la plusvalía como un corolario de la productividad. Agruparemos estas teorías bajo el nombre de *teorías simplistas de la productividad.* La pobreza de razonamiento a que, por su misma naturaleza, propenden es, con frecuencia tan grande, que no llegamos siquiera a comprender si el autor aparece encuadrado dentro del primer tipo de explicación o del segundo; razón de más para que la historia de los dogmas presente estas dos tendencias entrelazadas formando una unidad.

2) Las teorías que tienen como punto de partida la productividad física del capital, pero sin considerar como algo evidente por sí mismo que la mayor abundancia o la mayor utilidad de los productos lleve aparejada también una "plusvalía" y que, por tanto, consideran necesario dar una explicación especial de ésta en el campo del valor, las denominaremos *teorías razonadas de la productividad.* Se caracterizan por el hecho de que añaden a la afirmación y descripción de la productividad del capital un razonamiento más o menos convincente encaminado a demostrar qué y por qué la capacidad productiva del capital se traduce necesariamente en la existencia de una plusvalía perteneciente al capitalista.

3) Finalmente, de las teorías razonadas de la productividad se desglosa un tercer grupo de teorías que, aun partiendo, como aquéllas, de la productividad física del capital, hacen girar la explicación, fundamentalmente, en torno a la existencia independiente, a la eficacia y al sacrificio de los *usos* del capital. Son las que nosotros llamamos *teorías del uso.* Estas ya no merecen llamarse teorías de la productividad y se salen, en realidad, del marco de éstas, pues aunque ven en la productividad del capital una condición, no la consideran como la causa fundamental del nacimiento de la plusvalía. Por eso hemos considerado oportuno estudiarlas aparte de aquéllas, como una categoría de teorías con existencia propia e independiente.

II

TEORIAS SIMPLISTAS DE LA PRODUCTIVIDAD

Su fundador es J. B. Say.

La exposición de las ideas de Say sobre el origen del interés del capital figura entre las tareas más ingratas que se plantean al historiador de las doctrinas en torno a este problema. Pues este autor, aunque sabe dar a su criterio una apariencia magnífica de claridad por medio de las palabras lisas y diáfanas que maneja brillantemente, adolece en realidad de una oscuridad tremenda en cuanto a las ideas, es dificílisimo llegar a saber lo que en el fondo piensa, y las numerosas observaciones en que aparece dispersa su teoría del interés presentan, desgraciadamente, grandes contradicciones. Después de un examen cuidadoso de su doctrina, he llegado a la conclusión de que es absolutamente imposible ver en ellas la emanación de *una sola* teoría presente en el espíritu de este autor, y nos inclinamos a pensar que Say vacila más bien entre dos teorías, ninguna de las cuales llega a desarrollar con gran claridad, pero que deben, sin embargo, diferenciarse. Una de ellas es, en el fondo, una teoría simplista de la productividad; la otra encierra ya el primer germen de las teorías del uso. Esto hace que Say, pese a la oscuridad de sus ideas, ocupe una posición destacada en la historia de las doctrinas sobre el interés del capital. Forma una especie de punto nodular del que arrancan dos de las corrientes teóricas más importantes, en lo que a nuestro problema se refiere.

Para exponer las ideas de Say, debemos recurrir casi exclusivamente a la primera de sus dos obras fundamentales, el *Traité d'Economie politique*,[1] pues la segunda, el *Cours complet d'Economie politique*,[2] rehuye casi siempre las formulaciones precisas y definidas.

Según Say, las mercancías se producen siempre por la cooperación de tres factores: la naturaleza *(agents naturels)*, el capital y el trabajo humano *(faculté industrielle)*. Estos tres factores forman el "fondo productivo" del que proceden todos los bienes de una nación y que constituyen

[1] Publicada en 1803; las citas se refieren a la 7ª edición, París (Guillaumin & Cie.), 1861.

[2] París 1828 y 1829.

el patrimonio básico *(fortune) de ella.*[3] Sin embargo, los bienes no nacen directamente de este fondo, sino que éste crea en primer lugar "servicios productivos" *(services productifs)*, de los que luego brotan los verdaderos productos.

Los servicios productivos consisten en una actividad *(action)* o en un trabajo *(travail)* del fondo. El *fond industriel* actúa mediante el trabajo del hombre productivo; la naturaleza, mediante la acción de las fuerzas naturales, de la tierra, del aire, del sol, etc.;[4] la explicación no es ya tan clara en lo que se refiere a los servicios productivos del capital. En su *Traité*, dice Say, de un modo muy vago: "Ellos (los capitales) deben colaborar, por decirlo así, con la actividad humana, y esta colaboración es lo que yo llamo el servicio productivo de los capitales *(c'est ce concours que je nomme le service productif des capitaux*[5]). Promete, es verdad, que explicará más adelante con mayor precisión la acción productiva de los capitales, pero, al llegar la hora de cumplir esta promesa, se limita a describir los cambios *(transformations)* que los capitales experimentan en la producción. Tampoco en el *Cours complet* se contiene una concepción completa de la acción del capital. Se limita a decir, en él, que el capital trabaja cuando se le emplea en operaciones productivas *(On fait travailler un capital, lorsqu'on l'emploie dans des opérations productives:* t. I, p. 239). Sólo de un modo indirecto nos enteramos, por los paralelos frecuentes a que acude, que Say se representa la acción del capital como algo completamente análogo al trabajo del hombre y a la acción de las fuerzas naturales. Más adelante, veremos cómo esta vaguedad en que Say deja la multívoca palabra *service* en lo tocante a la cooperación del capital se traducirá en deplorables consecuencias.[6]

Una parte de los *agents naturels* permanece al margen de la propiedad privada y presta sus servicios productivos gratuitamente: tal acontece con el mar, el viento, el intercambio físico y químico de las materias, etc. Los servicios prestados por los demás factores, por el trabajo humano, el capital y las fuerzas naturales apropiadas (sobre todo la tierra) deben serles remunerados a sus propietarios. Esta remuneración sale del valor de los bienes producidos por dichos servicios. Este valor se distribuye entre cuantos contribuyen a producirlo aportando *services productifs* de su fondo. ¿En qué proporción? Acerca de esto decide, en último resultado, la proporción entre la oferta y la demanda, con arreglo a las distintas clases de servicios. Funciona como órgano de distribución el empresario que compra y paga con arreglo a la situación del mercado los servicios necesarios para la producción. De este modo, los *services productifs*

[3] *Cours*, t. I, pp. 234 *ss.*

[4] *Traité*, pp. 68 *ss.*

[5] Libro I, cap. III, p. 67, hacia el final.

[6] Libro I, cap.. X.

obtienen un valor, que debe distinguirse, indudablemente, del valor del fondo del mismo del que salen.[7]

Los "servicios" constituyen también la verdadera *renta (revenu)* de su propietario. Son, en realidad, lo que un fondo rinde a su propietario. Cuando los vende o "los cambia" por productos por medio de la producción, la renta no hace más que cambiar de forma.

Las rentas son de tres clases, como corresponde a la trinidad de los servicios productivos: *rentas del trabajo (profit de l'industrie), rentas de la tierra (profit du fonds de terre)* y *ganancias del capital (profit* o *revenu du capital).* Entre estas tres ramas de rentas media una analogía tan completa como entre las distintas clases de los *services productifs;*[8] las tres representan el precio de un servicio productivo empleado por el empresario para crear su producto.

De este modo, Say, da, exteriormente, una explicación muy nítida de la ganancia del capital. "El capital presta servicios productivos, los cuales deben serle remunerados a su propietario: esta remuneración constituye la ganancia del capital. Razonamiento muy plausible, realzado esencialmente por la analogía, que el autor busca continuamente, con el proceso clarísimo que el proceso de trabajo entraña. El capital trabaja exactamente lo mismo que trabaja el hombre, y su trabajo debe ser remunerado, como lo es el de éste; el interés del capital es la imagen fiel del salario".

Pero las dificultades y, con ellas, las contradicciones de nuestro autor empiezan cuando ahondamos más.

Si los servicios productivos del capital deben remunerarse con una cantidad de valor tomada del valor del producto, hace falta que exista una cantidad de valor disponible para este fin. Y surge así, inevitablemente, la pregunta a que está obligada a contestar, quiera que no, la teoría del interés: *¿por qué existe siempre esa cantidad de valor?* O, dicho en términos más concretos: ¿por qué aquellos productos a cuya creación ha cooperado el capital encierran normalmente un valor tan alto, que dejan un remanente para remunerar los servicios del capital, después de cubrir con arreglo al precio usual del mercado los otros *services productifs* que cooperan a la producción, el trabajo y el uso de la tierra? ¿Por qué, por ejemplo, una mercancía que ha necesitado para su producción trabajo y uso de la tierra por valor de 1,000 francos y cuya elaboración dura tanto tiempo, que el capital desembolsado para comprar aquellos servicios se repone al cabo de un año, no vale 1,000 francos precisamente, sino más, 1,050, supongamos? ¿Y por que otra mercancía, que ha costado exactamente la misma cantidad de trabajo y de uso de la

[7] *Traité,* pp. 72, 343 s.

[8] *Cours,* t. IV, p. 64.

tierra, pero cuya producción tarda el doble de tiempo, no vale 1,000 francos ni 1,050, sino 1,100, lo que permite recompensar adecuadamente los servicios productivos que ha prestado durante dos años el capital de 1,000 francos que se ha invertido?[9] Fácilmente se advertirá que se trata de un planteamiento del problema de la "plusvalía" ajustado a la teoría de Say y en que se encierra el meollo del problema del interés. Hasta ahora, lo que Say nos dice no toca para nada a la médula de este problema, en el que en seguida entramos.

Say no se expresa con la precisión que fuera deseable acerca de la razón a que responde la existencia de aquel valor. Sus manifestaciones pueden ordenarse en dos grupos, entre los cuales existe un contraste bastante marcado. En un grupo de consideraciones, Say atribuye al capital una virtud directamente creadora de valor: "El valor existe porque lo ha creado el capital y los servicios productivos del capital se recompensan porque se ha creado la plusvalía necesaria para ello". Aquí, la remuneración de los servicios productivos del capital es, como vemos, *efecto* de la existencia de la plusvalía.

En cambio, en el segundo grupo de consideraciones Say invierte totalmente la relación causal, presentando la remuneración de los servicios del capital como la *causa,* como la razón de ser de la plusvalía. Aquí los productos tienen un valor porque el propietario de los servicios productivos que los crean exige que les sean remunerados y tienen, específicamente, un valor suficientemente alto porque es necesario que dejen un remanente con que pueda pagarse la ganancia del capital, pues la cooperación de éste no puede conseguirse gratis.

Forma parte del primer grupo de consideraciones, dejando a un lado los numerosos pasajes en que Say habla en términos generales de una *faculté productive* y de un *pouvoir productif* del capital, una observación polémica que figura en el cap. IV del libro I de su *Traité* (p. 71, nota 2). En ella, Say polemiza contra A. Smith, quien ignoraba el poder productivo del capital y atribuía al *trabajo* el valor creado por medio de aquél y que crea el capital mismo, por ejemplo un molino de aceite. "Smith se equivoca; el producto de este trabajo anterior es, si se quiere, el valor del molino mismo; *pero el valor que engendra diariamente el molino es otro valor, completamente nuevo,* exactamente lo mismo que el uso de una finca arrendada es un valor distinto del de la finca misma, un valor que puede consumirse sin que el de la finca disminuya en lo más mínimo". Después de lo cual, Say prosigue: "*Si el capital no encerrase de por sí una capacidad productiva* independiente del trabajo que lo ha

[9] No incluyo en el ejemplo, además del gasto de trabajo y del uso de la tierra, ningún gasto separado por la *sustancia* del capital consumida, porque ésta, según Say, se reduce por entero al gasto de los servicios productivos elementales.

creado (*si un capital n'avait pas en lui-même une faculté productive indépendente de celle du travail qui l'a créé*), ¿cómo explicarse que los capitales produzcan eternamente rentas, independientemente de las ganancias de la actividad industrial alimentada por ellos?" Por consiguiente, el capital crea valor y esta capacidad constituye la *causa* de las ganancias del capital. Y en otro pasaje de su obra dice Say, haciendo una reflexión parecida a la anterior: "Le capital employé paie les services rendus, et *les services rendus produisent la valeur* qui remplace le capital employé".[10]

En el segundo grupo de consideraciones debemos incluir, en primer lugar, una manifestación que, aunque no se refiere directamente a las ganancias del capital guarda una analogía completa con ellas: "Aquellas fuerzas naturales —dice Say[11]— que se hallan sujetas a apropiación se convierten en fondos productivos de valor (*deviennent des fonds productifs de valeur*), *porque* no brindan su cooperación si no se les remunera..." Y, además, el precio de los productos se supedita reiteradamente a la cuantía de la remuneración de los *services productifs* que contribuyen a su producción: "Por tanto, un producto será más caro en la medida en que su producción requiera, no solamente más servicios productivos, sino también servicios productivos *mejor remunerados* (*plus forment rétribués*)". "El precio será más alto, los consumidores sentirán una necesidad más viva de disfrutar del producto, cuanto más abundantes medios de pago posean y *cuanto mayor sea la remuneración que estén en condiciones de exigir los vendedores de los servicios productivos*".[12]

Hay, por último, un pasaje muy significativo que figura al comienzo del cap. VIII del libro II del *Traité* y que se refiere especialmente a la ganancia del capital. Dice así: "La imposibilidad de obtener un producto sin la cooperación del capital obliga a los consumidores a pagar por todo producto un precio suficiente para poder comprar al empresario encargado de la producción el servicio de todos los instrumentos necesarios para ello". Lo cual es, exactamente, el pasaje que citábamos más arriba,[13] sólo que invertido; mientras que allí se explicaba la remuneración del capitalista por la existencia de la plusvalía "creada", aquí se explica la existencia de la plusvalía por la necesidad de recompensar al capitalista. Es éste el punto de vista en que se sitúa Say para concebir la ganancia del capital como parte integrante de los costos de producción.[14]

Estas contradicciones son consecuencia perfectamente natural de la inseguridad de que da pruebas Say en toda su teoría sobre el valor, en que

[10] Libro II, cap. VIII, § 2, p. 395, nota 1.
[11] Libro I, cap. IV, hacia el final.
[12] Libro II, cap. I, pp. 315 s.
[13] *Traité*, p. 71, nota 2.
[14] *Traité*, p. 395.

tan pronto polemiza contra la teoría del coste, mantenida por A. Smith y Ricardo como se deja llevar de ella. Dato muy elocuente para darse cuenta de esta inseguridad es, entre otras cosas, que, de una parte, en los pasajes citados más arriba (*Traité*, pp. 315 y 316), Say derive el valor de los productos del valor de sus servicios productivos, mientras que, en otras partes de su obra, dando media vuelta, deriva el valor de los *fonds productifs* del valor de los productos que nacen de ellos: "leur valeur (el valor de los *fonds productifs*) vient donc de la valeur du produit qui peut en sortir"[15] Pasaje importante sobre el que tendremos ocasión de volver más adelante.

No creemos decir nada injusto para Say, después de lo que queda expuesto, si declaramos que, a nuestro juicio, este autor no tiene un criterio claro acerca de la causa última del interés del capitalismo, que vacila, inseguro, entre dos criterios distintos: según uno de ellos, el interés nace porque lo produce el capital; según el otro, porque los costos, los *services productifs del capital*, reclaman su remuneración.

Son dos criterios entre los cuales reina una profunda divergencia interna, más profunda de lo que a primera vista podría pensarse. El primero trata el problema del interés, predominantemente, como un problema de producción, el segundo como problema de distribución. El primero pone fin al razonamiento apoyándose simplemente en un hecho de la producción: el capital produce la plusvalía, por eso existe y no hay más qué explicar. La segunda teoría, en cambio, sólo accidentalmente se apoya en la cooperación que el capital presta en la producción, aunque dándola por supuesta; en realidad, gira alrededor de razones relacionadas con las condiciones que presiden la formación social del valor y de los precios. La primera explicación sitúa a Say entre los teóricos de la productividad, con la segunda inicia la serie de las interesantísimas doctrinas del uso, muy importantes desde el punto de vista teórico.[16]

[15] *Traité*, p. 338.

[16] Cassel, cuyos juicios en lo tocante a la historia de las doctrinas son casi siempre diametralmente opuestos a los míos, ve en Say, en lo que a nosotros nos parecen vacilaciones contradictorias de sus explicaciones, un afán digno de elogio por abarcar el problema en su totalidad y una captación genial de la idea de la "interdependencia" de los fenómenos económicos (*Nature and necessity of interest*, pp. 26 *s.* y luego 55 *ss.*, especialmente p. 60). Acerca de este último punto me he manifestado hace ya tiempo en mi artículo titulado *Wert, Kosten und Grenznutzen*, en *Conrads Jahrbücher*, III. F. t. 3 (1892) y recientemente en la digresión VIII a la 3ª edición de mi *Positive Theorie*, pp. 235 *ss.*, de un modo tan claro como extenso. Yo no he creído nunca que dos mitades contradictorias puedan formar un todo. Por su parte, Cassel suele orientar sus juicios en lo tocante a la historia de las doctrinas —lo que, hasta cierto punto, es perfectamente natural— con arreglo a la relación que las doctrinas por él enjuiciadas guardan o le parece a él que guardan

Trayectoria posterior a Say. Alemania

Siguiendo el plan de exposición que nos hemos trazado, prescindiremos por el momento de la teoría del uso de Say, para estudiar el desarrollo experimentado por la teoría simplista de la productividad después de este autor.

En realidad, no puede hablarse aquí de tal desarrollo, pues como la característica más acusada de las teorías simplistas de la productividad reside en su silencio ante la relación causal existente entre la productividad del capital y su supuesto efecto, o sea la "plusvalía" de los productos, falta el substrato sobre el cual pueda operarse un desarrollo. Por eso la trayectoria histórica de las teorías simplistas de la productividad no ofrece más que una serie un tanto monótona de variaciones en torno al pensamiento simple de que el capital produce la plusvalía; sólo la fase posterior, la de las teorías razonadas de la productividad, brinda la base necesaria para que se produzca un verdadero desarrollo de esta idea.

La teoría simplista de la productividad encontró el mayor número posible de adeptos en Alemania, en Francia y en Italia, por este orden; los ingleses, cuya orientación no parece ser muy propicia en general a las teorías de la productividad y que, además, poseían ya desde Lauderdale una teoría de la productividad razonada, parecen haber saltado íntegramente esta fase de la teoría simplista.

En Alemania, no tardó en cobrar predicamento el tópico de la "productividad del capital", lanzado por Say. Aunque al principio no llegó a desarrollarse una teoría del interés erigida sobre esta base, se extendió en seguida la tendencia a reconocer el capital como tercer factor independiente de la producción, al lado de la naturaleza y el trabajo, enlazando y explicando la trinidad de las ramas de rentas, renta del suelo, salario y renta del capital, con la trinidad de los factores de la producción. Algunos autores cuyos pasos por este camino son todavía indecisos y que mezclan con estas ideas otras en que se atribuye un origen distinto al interés del capital, figuran ya en la categoría anterior, en la de las teorías que llamamos "incoloras".

Pero los autores alemanes no tardaron en poner resueltamente la idea de Say a contribución para explicar el interés del capital. Así lo hace ya, entre otros, Schön,[17] La explicación de éste reviste todavía términos de

con sus propias ideas, por cuya razón no ve errores que son también —por lo menos, a nuestro juicio— errores de su propia teoría; véase acerca de esto mi digresión XIII a la *Positive Theorie*, pp. 438 *ss.*

[17] *Neue Untersuchung der Nationalökonomie*, Stuttgart y Tubinga, 1835.

gran brevedad. Al principio, con palabras bastante mesuradas, atribuye al capital la cualidad de una "tercera fuente peculiar de bienes, aunque indirecta" (p. 47). Pero esto vale tanto como dar por sentado y reconocer como algo evidente que el capital tiene que arrojar necesariamente una renta. Pues "la renta pertenece originariamente a quienes cooperan para producirla" (p. 82), y "*es evidente* que el rendimiento nacional tiene que producir tantas rentas peculiares como categorías de fuerzas y medios productivos existen" (p. 87). Y el autor —cosa muy característica— ya no juzga necesario entrar en más razonamientos. Ni siquiera se siente tentado a razonar en detalle su propio punto de vista con motivo de una polémica que sostiene contra A. Smith. Se contenta con censurar a éste en términos generales por no considerar como partícipe de la producción más que al obrero directo, pasando por alto el carácter productivo del capital y de la tierra, lo que le lleva a la opinión, falsa según Schön, de que la renta del capital nace de una disminución del salario (pp. 85 ss.).

La nueva teoría es defendida más por extenso y de un modo más enérgico por Riedel.[18] Este economista consagra a su exposición un apartado especial, que lleva por epígrafe "La productividad del capital" y en el que leemos, entre otras cosas, lo siguiente: "*La productividad* que el capital posee en el empleo de capitales en general *se reconoce por la observación de que los valores reales* empleados con fines de producción en apoyo de la naturaleza y del trabajo, por lo general no sólo se reponen a sí mismos, sino que *ayudan además a crear un remanente de valores, que no nacerían a no ser por aquéllos*... El empleo de capital da como producto el resultado en que en cada caso se traduce la inversión de capital para la creación de valores reales, una vez deducido el valor de la ayuda que la naturaleza y el trabajo prestan al empleo del capital... Es siempre falso atribuir el producto de un capital a las fuerzas activas de la naturaleza o del trabajo. *El capital es una potencia independiente,* como lo son éstas, y no necesita de ellas, en la mayoría de los casos, del mismo modo que éstas no necesitan de él" (t. I, § 366).

Es altamente significativo que Riedel "*reconozca*" la productividad del capital partiendo de la observación del remanente de valor. Para él, la plusvalía y la productividad son algo tan inseparable, forman una unidad tan evidente, que del hecho de la plusvalía infiere la productividad del capital, como si se tratase de la única causa concebible de ésta. En vista de lo cual, no debe extrañarnos que también Riedel considere perfectamente resuelto el problema de la causa a que responde la existencia del interés originario del capital por el mero hecho de emplear el tópico de la "productividad del capital", razón por la cual no se detiene a razonar más a fondo dicho problema.

[18] *Nationalökonomie oder Volkswirtschaft,* Berlín 1838.

Pero el autor que más contribuyó a popularizar en Alemania la teoría de la productividad fué, indudablemente, Wilhelm Roscher.

Este excelente economista, cuyos méritos mayores no deben buscarse, ciertamente, en el campo de las recias investigaciones dogmáticas, dedicó, desgraciadamente, muy poca atención al estudio teórico del problema del interés del capital. Así lo revelan, entre otras cosas, fijándonos solamente en la parte externa, toda la serie de fallas e incongruencias de que adolece en este punto su doctrina. Así, por ejemplo, en el § 179 de su obra principal,[19] define el interés como el *precio* pagado por el uso del capital, a pesar de que esta definición sólo sirve, manifiestamente, para explicar la renta del capital fijada contractualmente, pero no el interés natural. No obstante, en el § 183, se atiene para resolver el problema de la cuantía del tipo de interés, no a la renta originaria del capital, que es el factor decisivo, sino a la renta del interés del dinero prestado, que no lo es. Según él, el precio pagado por el uso del capital depende de la oferta y la demanda, "en primer término, de los capitales en circulación"; y la demanda, a su vez, "de la cantidad *y la solvencia* de quienes los apetecen, *sobre todo de los no capitalistas*, es decir, de los terratenientes y los obreros"; esto hace que, según la exposición de Roscher, parezca como si la cuantía de la renta del capital se determinase primordialmente por las condiciones que rigen en el mercado de dinero prestado para el interés contractual, transfiriéndose luego —gracias a la ley que gobierna el equilibrio de las rentas en todas las modalidades del empleo de capitales— al interés originario del capital, cuando en realidad y según se ha reconocido ocurre precisamente lo contrario. Finalmente, Roscher no trata para nada, en la parte teórica de sus investigaciones, el importantísimo y fundamental problema teórico de los orígenes del interés del capital, sino que lo toca solamente por encima en el apéndice práctico de su obra dedicado a la política de los intereses, a propósito del problema de la licitud del interés del capital.

A juzgar por el contenido de las observaciones con que aquí nos encontramos, Roscher adopta una actitud ecléctica ante nuestro problema. Su criterio se basa en una mezcla de la teoría simplista de la productividad de la abstinencia de Senior. En el texto del § 189 atribuye al capital una "productividad real" y elogia en la nota como "muy exacta" la terminología de los griegos, quienes daban al interés el nombre de τόκος, lo nacido. En una nota posterior polemiza incidentalmente contra Marx y su "novísima reincidencia en la vieja y falsa doctrina de la esterilidad de los capitales", invocando entre otras cosas como

[19] *Grundlagen der Nationalökonomie*, 10ª edición, Stuttgart 1873.

prueba contundente de la productividad del capital el incremento de valor de los cigarros, del vino, del queso y, en general, de las cosas "que, sin necesidad de la menor adición de nuevo trabajo, por el simple emplazamiento del consumo, pueden llegar a adquirir un valor superior muy considerable (lo mismo en cuanto al valor de uso que en cuanto al valor de cambio)". Y en el texto del mismo párrafo, ilustra esta tesis con el conocido ejemplo del pescador que, primero, sin otra ayuda que la de la mano, pesca solamente tres peces por día y que más tarde, después de acumular por el ahorro una reserva de cien peces, aprovecha el tiempo durante el cual consume éstos para construir una barca y tejer una red, con ayuda de cuyo capital llega a pescar treinta peces diarios.

El punto de vista de Roscher, tal como se desprende claramente de todos estos ejemplos, es el de que el capital crea directamente la plusvalía gracias a su peculiar fuerza productiva, sin que se imponga el esfuerzo de buscar una explicación más complicada para el nacimiento de dicha plusvalía: por eso incluímos su doctrina entre las teorías simplistas de la productividad.

Por lo demás, como ya hemos señalado, no se limita a recoger y mantener este punto de vista, sino que lo coordina formal y materialmente con la teoría de la abstinencia. Indica, en efecto, como la segunda causa "indudable" del interés del capital el "sacrificio real que implica el privarse de disfrutar por sí mismo de los capitales"; destaca que, para fijar el precio que ha de asignarse al uso de la barca del pescador, deberá tomarse en consideración como un motivo importante el sacrificio a que aquél se ha sometido en sus ciento cincuenta días de ahorro, razón por la cual el interés del capital podría considerarse también como una recompensa por aquella abstinencia, del mismo modo que el salario es una recompensa por la laboriosidad.

Y no son éstas las únicas contradicciones mal encubiertas con que nos encontramos en él. Entre otras cosas, no está muy en armonía con la productividad independiente del capital admitida por Roscher el hecho de que (en el § 183) diga que "el valor de uso de los capitales es, en la mayoría de los casos, sinónimo de la habilidad del *obrero* y de la abundancia de las *fuerzas naturales*" relacionadas con ellos.

Indudablemente, la gran autoridad de que el nombre de Roscher goza entre los economistas alemanes rodeó también de cierto prestigio su teoría del interés. Pues esta teoría encontró eco y acogida en muchos autores, a pesar de que se echan muy de menos en ella, como hemos visto, los rasgos más esenciales de una verdadera teoría: la unidad, la consecuencia y la profundidad de concepción.

Se nos permitirá que pasemos por alto el número bastante considerable de autores que, después de Roscher, se limitaron a recoger la doctrina

de la productividad del capital sin enriquecerla en lo más mínimo,[20] para destacar solamente el nombre de un economista alemán que estudia esta doctrina, si no con una gran fortuna, por lo menos con mayor profundidad y cuidado que los otros. Nos referimos a Friedrich Kleinwächter.

Kleinwächter trata del problema del interés en diversas ocasiones; la primera vez que lo estudio en detalle es en su ensayo titulado *Beitrag zur Lehre vom Kapital* ["Contribución a la doctrina del capital"],[21] más tarde, aunque sólo de pasada, en el *Handbuch der politischen Oekonomie* ["Tratado de Economía política"] de Schönberg.

En el citado ensayo, Kleinwächter empieza estableciendo algunos conceptos previos en que no interesa entrar aquí, definiendo la producción como "creación del valor" y ésta, a su vez —mediante la identificación del valor y la utilidad—, como la "creación de medios para la satisfacción de necesidades humanas" (p. 322). La capacidad de producción o fuerza porductiva no constituye "una prerrogativa exclusiva del hombre, ya que tanto los animales como las plantas y la naturaleza inanimada pueden crear productos susceptibles de servir a una necesidad humana". Así, por ejemplo, el caballo produce fuerza (!), la vaca leche, la oveja lana, etc." (p. 325). Por la misma razón posee también el capital capacidad productiva. Y no sólo esto, sino que Kleinwächter considera la productividad como un rasgo tan saliente del capital, que construye a base de ella todo el concepto de éste y así dice: "Si nos atenemos al principio de que es imposible crear nuevas materias (es decir, materias primariamente nuevas en el sentido de la química), de que toda nuestra producción no es más que una creación de valores, pero que la capacidad de crear valores no es algo exclusivo del hombre, sino que toda la naturaleza inanimada como los animales y las plantas, pueden producir capital ni más ni menos que el hombre, el capital se define por sí mismo como el *patrimonio que produce valores*" (p. 372).

En esta definición, como expresamente lo advierte el propio Kleinwächter en una nota (p. 373, n. 2) "para evitar todo equívoco", el valor sigue siendo simplemente "la cualidad que tiene un objeto de poder satisfacer una necesidad humana". Por tanto, según todo lo anterior, la productividad de valor de una pieza de capital, por ejemplo de una máquina, o de una materia prima cualquiera, significa pura y simplemente la posibilidad de producir con su ayuda algún objeto útil, por ejemplo paño o vestidos. La productividad de valor, en el sentido en que hasta aquí

[20] Entre ellos figura también Schulze-Delitzsch. Su doctrina, que, al igual que la de Roscher peca de bastante ecléctica y no está exenta de contradicciones, puede verse en la obra titulada *Kapitel su einem deutschen Arbeiterkatechismus*, Leipzig 1863, pp. 24 *ss*.

[21] Hildebrandsche Jahrbücher, t. 9 (1867), pp. 310-326 y 369-421.

se viene entendiendo, no se refiere para nada al hecho de que los objetos producidos tengan por qué valer *más* que el bien capital que los produce ni encerrar, principalmente, un *valor de cambio* superior a éste, en una palabra, al hecho de que el producto tenga por qué suministrar un *remanente de valor de cambio.*

Por eso resulta extraordinariamente sorprendente que Kleinwächter, después de todo lo expuesto y sin modificar en lo más mínimo los conceptos anteriores, derive directamente la renta del capital de la productividad de valor de éste. "Por renta en general se entiende —dice en la p. 382— un ingreso duradero obtenido de una fuente permanente". Y, al definir el capital como un patrimonio que produce valores, *resulta por sí mismo que la renta del capital consiste en los valores producidos por él.*

Es evidente que en las palabras finales: "valores producidos por él (por el capital)" atribuye a estos valores un sentido que no les había dado hasta ahora. Si emplease aquí estas palabras en el mismo sentido en que venía empleándolas anteriormente, tendríamos que "los valores producidos por el capital" serían idénticos a *todos* los bienes creados por éste con arreglo a su valor de uso (es decir, a su utilidad). Pero esto sería el rendimiento bruto del capital y no su renta. Para poder interpretar "los valores producidos por el capital" como renta, que es lo que ahora hace, no hay más remedio que cambiar el sentido de estas palabras con respecto a su empleo anterior. En primer lugar, hay que entender el valor como valor de cambio y no como "valor de uso", pues un valor de uso, en el sentido en que Kleinwächter emplea este término, lo tienen también los bienes libres, el aire, el agua corriente, etc., que no pueden constituir, indudablemente, ninguna renta de capital; y, en segundo lugar, habrá que entender el "producir valor" en el sentido de producir "más valor", de crear una *plusvalía,* pues lo que forma la renta no es precisamente el producto del capital, sino el remanente de valor, la plusvalía de éste.

La doctrina de Kleinwächter, que por sus manifestaciones iniciales, bastante precisas, sobre la "productividad de valor" parecía remontarse sobre el nivel de las teorías "simplistas" de la productividad, desciende de nuevo a él por la incomprensión que acabamos de poner de relieve. En efecto, aquella "productividad de valor" demostrada por Kleinwächter no basta en absoluto para explicar el nacimiento de la plusvalía, y la plusvalía de valor que podría explicarla satisfactoriamente no es demostrada por él: así, pues, lo único que queda en pie es la *afirmación* escueta de que todo capital produce su renta.

En el *Tratado* de Schönberg, nuestro autor toca el tema demasiado someramente para puntualizar con plena exactitud el estado posterior de sus ideas acerca de este punto. "El problema de la productividad del ca-

pital —dice en términos de bastante reserva— es el problema de si el capital coopera activamente a la producción de bienes reales. Este problema debe resolverse afirmativamente en cuanto que el capital es un instrumento de trabajo (instrumento de producción). Como instrumento de producción, el capital es productivo, pues ayuda al trabajo a producir bienes reales, de dos modos. Hace: 1º que el hombre, con ayuda del instrumento de producción, pueda producir con el mismo despliegue de fuerza más mercancías que produciría si se viese obligado a prescindir de él (productividad del capital en sentido cuantitativo), y 2º que el hombre, con ayuda de este instrumento, pueda crear productos que sin el instrumento de trabajo no sería capaz de crear (capacidad productiva del trabajo en sentido cualitativo)".

En estas palabras, ya no se alude a la capacidad del capital para "crear valor" directamente. No obstante, Kleinwächter sigue atribuyendo la renta del capital a la productividad de éste. "Ambos, el capital y el trabajo, son fuentes efectivas y legítimas de renta, *pues sólo mediante la cooperación de ambas surgen los productos, razón por la cual el rendimiento de la producción debe distribuirse entre los dos factores*".[22]

Francia e Italia

La teoría de la productividad de Say no adquirió en Francia menos predicamento que en Alemania. Entre los autores franceses llegó a constituir, formalmente, una teoría de moda, sin que los violentos ataques que le dirigieron a partir de la década del cuarenta los socialistas, sobre todo Proudhon, mermasen gran cosa su popularidad. Sin embargo, los economistas franceses —cosa curiosa y digna de ser tenida en cuenta— rara vez mantuvieron la teoría de la productividad en toda su pureza: casi todos los que la profesan la combinan eclécticamente con elementos tomados de una o de varias teorías extrañas a ella; tal acontece, para citar solamente algunos de los autores más prestigiosos, con Rossi, con Molinari, con Joseph Garnier y, últimamente,[23] con Cauwés y Leroy-Beaulieu.

No necesitamos entrar a exponer en detalle la teoría de la productividad de estos autores, entre cuyas manos no experimenta ningún cambio esencial; por otra parte, el más eminente de ellos figurará en un capítulo posterior, en el grupo de los eclécticos.

Nos referiremos solamente a una manifestación especialmente enérgi-

[22] *Handbuch der politischen Oekonomie*, ed. por Schönberg, Tubinga 1882. t. I, pp. 179 s. En un tono todavía más reservado se expresa Kleinwächter en las posteriores ediciones del *Hanbuch* de Schönberg y en la obra, publicada con posterioridad, bajo el título de *Das Einkommen und seine Verteilung* Leipzig 1896.

[23] Escrito en 1884.

ca del último de los autores citados, para poner de relieve el arraigo que la teoría de la productividad sigue teniendo en la ciencia francesa, a pesar de las críticas socialistas. En su *Essai sur la répartition des richesses*, la más prestigiosa monografía francesa sobre el tema de la distribución de la riqueza, de la que en dos años vieron la luz dos ediciones, escribe Leroy-Beaulieu: "*El capital engendra, indiscutiblemente, capital*". Y, un poco más adelante, argumenta contra la concepción de que el capital sólo produce intereses (*engendre un intérêt*) en sentido jurídico y por voluntad de la ley, diciendo: "*esto ocurre de un modo natural, real; aquí, la ley se limita a copiar de la naturaleza*" ("c'est naturellement, matériellement; les lois n'ont fait ici que copier la nature").[24]

Finalmente, por lo que a la literatura italiana sobre nuestro tema se refiere, nos limitaremos a citar a un autor que representa a muchos y cuyo modo de tratar el problema, mezcla de claridad en cuanto a la forma y de oscuridad en cuanto al contenido, puede considerarse como típico de la teoría simplista de la productividad. Nos referimos al conocidísimo economista Scialoja.[25]

Scialoja sostiene que los factores de la producción, entre los cuales incluye el capital (p. 39), *comunican* o *transfieren* a los productos su valor "virtual" o "potencial", basado en su capacidad de producción, y asimismo que la parte que a cada factor de producción corresponde en la producción de valor es, sin más, decisiva en cuanto a la distribución del producto entre los factores que han cooperado a ella, de tal modo que cada factor obtiene, al llegar la hora de la distribución, la misma cantidad de valor que ha producido, si bien esta participación no puede fijarse aritméticamente *a priori* (p. 100). Y, en consonancia con esta idea, y refiriéndose luego especialmente al interés originario del capital, lo define como aquella "porción" de la ganancia total de un empresario "*que representa la acción productiva del capital durante el proceso de producción*" (p. 125).

Crítica de las teorías simplistas de la productividad

Pasemos ahora de la exposición de estas teorías a su crítica.

Para ello, debemos separar las dos ramas de la teoría simplista de la productividad que hemos expuesto conjuntamente al resumir la historia de esta doctrina. En efecto, todas las teorías expuestas coinciden en que derivan directamente la plusvalía, sin razonamiento intermedio alguno, de la capacidad productiva del capital. Sin embargo, este punto de vista coincidente en cuanto a las palabras puede obedecer, como veíamos ya en

[24] *Essai sur la répartition des richesses*, 2ª edición, París 1883, pp. 234 y 239.
[25] Principi della Economia sociale, Nápoles 1840.

las observaciones preliminares sobre estas teorías, a dos ideas esencialmente distintas. Unas veces, la capacidad productiva del capital que se invoca se concibe en un sentido literal como productividad de valor, como la capacidad del capital de producir directamente valor, y otras veces sólo se ve en ella, primordialmente, una productividad física, la capacidad del capital de producir muchas mercancías o mercancías muy útiles, prescindiendo de toda otra motivación del nacimiento de la plusvalía, por considerar como algo evidente que estas mercancías especialmente abundantes o útiles encierren también un remanente de valor.

La mayoría de los teóricos simplistas de la productividad son tan parcos en palabras para exponer su doctrina, que resulta más fácil saber lo que han *podido pensar* que lo que realmente *pensaban*, y muchas veces sólo tenemos elementos de juicio para conjeturar cuál de aquellos dos puntos de vista es el suyo. Así, por ejemplo, la "capacidad productiva" de Say admite las dos interpretaciones, y lo mismo acontece con la "productividad" de Riedel; en cambio, Scialoja y Kleinwächter parecen inclinarse más bien hacia la primera concepción y Roscher, con su ejemplo sobre la pesca, a la segunda. Por lo demás, tampoco interesa mucho precisar este punto, pues nuestra crítica abarcará por igual a los dos puntos de vista señalados.

A nuestros juicio, la teoría simplista de la productividad se halla muy lejos, en sus dos variantes, de reunir los requisitos que hay derecho a exigir de una explicación verdaderamente científica del interés del capital.

Desde que la escuela socialista y de "política social" ha criticado enérgicamente la teoría de la productividad, se ha extendido tanto la conciencia de la endeblez de esta doctrina, por lo menos en la ciencia alemana, que casi tenemos la sospecha de que nuestros razonamientos encaminados a fundamentar el juicio que acabamos de hacer irán enderezados contra un blanco fácil. Sin embargo, no podemos prescindir de ellos. De una parte, porque las doctrinas a que hemos venido refiriéndonos pecan tanto de superficialidad y de ligereza de convicción, que no querríamos que se nos tachase, como críticos, de las mismas faltas; de otra parte y fundamentalmente, porque los argumentos que aquí desarrollaremos contra la teoría simplista de la productividad diferirán esencialmente de los argumentos socialistas y tocarán más de cerca, por lo menos así nos lo parece, a la médula del problema debatido.

Empezaremos analizando críticamente la primera de las dos variantes.

Cuando se nos dice que el interés del capital debe su origen a la virtud peculiar de éste de crear valor, lo primero que se nos ocurre preguntar es qué pruebas pueden aducirse de las que se deduzca que el capital posee tal virtud. No basta con decirlo; hay que probarlo sólidamente,

para que esa afirmación pueda convertirse en base de una teoría científica seria.

Si hojeamos las obras de los teóricos a que nos estamos refiriendo, encontraremos en ellos diversas pruebas en lo tocante a la productividad *física*, pero nada o apenas nada que pueda interpretarse siquiera como un intento de demostrar la existencia en el capital de un virtud directamente *creadora de valor*. La afirman, pero no se cuidan de demostrar su afirmación, exceptuando un único razonamiento, en el que el hecho de que el empleo productivo del capital va seguido normalmente del nacimiento de una plusvalía es interpretado como una especie de prueba de experiencia en pro de la productividad de valor del capital. Por lo demás, este pensamiento no parece tampoco desarrollado, sino apuntado de pasada. El autor en que más claro aparece, relativamente, es en Say, cuando en el pasaje citado más arriba (p. 143) pregunta cómo podría un capital producir eternamente una renta independiente si no poseyese una productividad relativa, y también Riedel, cuando "reconoce" la productividad del capital por el nacimiento de los remanentes de valor.[26]

Ahora bien, ¿qué fuerza tiene esta prueba de experiencia? ¿El hecho de que el empleo de capital vaya seguido normalmente del nacimiento de una plusvalía representa realmente una prueba plena de que el capital posee una virtud creadora de valor?

Evidentemente, no. Exactamente lo mismo que el hecho de que, en la montaña, las nevadas que se producen durante los meses de verano van seguidas normalmente de una subida del termómetro no representa una prueba plena de que la nieve estival posea la virtud mágica de hacer subir el mercurio en la columna termométrica, teoría simplista que encontramos sostenida no pocas veces por los habitantes de las regiones montañosas. El error científico cometido en ambos casos, es fácil de descubrir. Lo que ocurre es que se confunde una simple hipótesis con un hecho demostrado. Tanto en uno como en otro caso, nos encontramos con una cierta conexión empírica entre dos hechos *cuya causa aún se desconoce y es necesario investigar*. Y en ambos casos son concebibles, de por sí, muchas causas por medio de las cuales podría explicarse el efecto observado. En ambos casos, por tanto, podríamos y podemos aventurar muchas hipótesis acerca de la causa real del fenómeno; una de ellas, simplemente, es atribuir la subida del termómetro, en el caso de la nevada, a una virtud específica de la nieve de verano y, el nacimiento de la

[26] El intento de Kleinwächter de demostrar minuciosamente la "creación de valores" por el capital no tiene por qué ser examinado aquí, pues Kleinwächter, cuya terminología difiere en este punto de la usual, sólo entiende por eso la creación de *bienes* útiles.

plusvalía, en el caso de los productos del capital, a una virtud específica de éste, a la capacidad creadora de valor. Tan cierto es que sólo se trata de una hipótesis, que no tenemos ninguna otra noticia acerca de la existencia de estas "virtudes" que se invocan, las cuales *postulamos* única y exclusivamente con vistas a esta explicación concreta.

Pero los dos casos que comparamos no se asemejan solamente en el hecho de que son simples hipótesis, sino también en que son ejemplos de hipótesis malas. La verosimilitud de una hipótesis depende del hecho de que encuentre también apoyo fuera del caso que motiva su formulación, sobre todo si existen razones de verosimilitud interna que hablen en favor de ella. No hace falta decir que no ocurre tal cosa, en lo que se refiere a la simplista hipótesis de los habitantes de las montañas, en el caso de las nevadas estivales; por eso ninguna persona culta da crédito al cuento de que la subida del termómetro, en el ejemplo a que nos referíamos, obedece a una virtud mágica de la nieve de verano. Pues bien, la hipótesis de la capacidad creadora de valor del capital no vale más que la otra: en primer lugar, porque no se apoya en ningún otro hecho —*es una hipótesis completamente en el aire* —y, en segundo lugar, porque contradice a la naturaleza de las cosas, porque *es una hipótesis imposible.*

Atribuir al capital una virtud literalmente creadora de valor significa tergiversar fundamentalmente la esencia del valor, de una parte, y de otra la esencia de la producción. No puede hablarse de producción de valor, pues el valor ni se produce ni puede producirse. Lo que se produce no son más que formas, estructuras de materia, combinaciones de materia, es decir, cosas, mercancías. Es cierto que estas cosas pueden *tener valor*, pero no crean el valor como algo fijo y plasmado, como algo inherente a ellas, que sale de la producción, sino que lo adquieren siempre desde fuera, por el juego de las necesidades y los medios de satisfacerlas que forman el mundo de la economía. El valor no proviene del pasado de las cosas, sino de su futuro; no emana de los talleres en que se producen las mercancías, sino de las necesidades que están llamadas a servir. El valor no puede forjarse como un martillo o tejerse como una pieza de tela; si fuese así, la economía política no se hallaría expuesta a esas temibles conmociones que llamamos crisis y cuya causa reside, sencillamente, en que grandes masas de productos para cuya creación no se ha omitido ninguna de las reglas del arte no llegan a encontrar el valor esperado. Lo único que la producción puede hacer es producir mercancías de las que cabe esperar, racionalmente, que lleguen a adquirir un valor con arreglo a las condiciones previsibles de la oferta y la demanda. La producción se parece, en esto, hasta cierto punto, al que se dedica a blanquear el lienzo. Lo mismo que éste tiende el lienzo al sol, la producción desarrolla sus actividades sobre las cosas y en los lugares en que tiene derecho a esperar

que el resultado sea el valor. Pero no lo crea, lo mismo que el blanqueador del lienzo no crea los rayos del sol.

No creo necesario aportar nuevas pruebas positivas en apoyo de este aserto: me parece demasiado evidente para seguir argumentando en torno a él. En cambio, no estaría de más, tal vez, defenderlo contra algunas objeciones que en un examen superficial, pero *sólo* en un examen superficial parecen controvertir su verdad.

Así, el conocido hecho de que el valor de las mercancías guarda cierta relación, aunque no del todo precisa, con su costo de producción, podría hacer pensar tal vez que, a pesar de lo dicho, el valor de las cosas brota de las condiciones de producción. Sin embargo, no debe perderse de vista que esa relación a que nos referimos sólo se da bajo ciertas y determinadas premisas, una de las cuales suele formularse expresamente al exponer la ley del valor del costo, mientras que la otra se acepta generalmente, de un modo tácito, sin que ninguna de las dos tenga absolutamente nada que ver con la producción: la primera es que las cosas que se producen sean *útiles*, la segunda que sean y no dejen de ser relativamente *raras* en comparación con la demanda de ellas.

Que son precisamente estas dos circunstancias, que se recatan tan modestamente al fondo de la ley del costo, y no el costo mismo, las verdaderas causas determinantes que gobiernan el valor, lo revela de un modo muy sencillo la contraprueba: mientras se invierte el costo en la producción de cosas útiles y raras —en las condiciones que hemos dicho—, el costo mismo se halla en armonía con el valor y parece regirlo. En cambio, cuando esos costos recaen sobre cosas que no son o lo bastante útiles o lo bastante raras, por ejemplo, en la fabricación de relojes que no marchan, en la producción de madera en una comarca en que la madera abunda o en la fabricación de relojes buenos, pero en cantidad excesiva, el valor ya no cubre el costo, y con ello se borra la apariencia según la cual las cosas reciben su valor de las circunstancias propias de la producción.

Veamos ahora la segunda objeción. Es posible que sólo produzcamos, primordialmente, cosas. Pero como a no ser por la producción de las cosas, éstas no llegarían a tener mucho valor, es indudable que la producción de cosas trae también al mundo el valor de éstas. Si alguien produce mercancías por valor de un millón de florines, no cabe duda de que hace nacer un valor de un millón de florines, el cual no habría nacido sin esa producción. En apariencia, es ésta una prueba palpable de que tienen razón quienes afirman que también el valor nace gracias a la producción.

Indudablemente, esta tesis es exacta, pero en un sentido completamente distinto que aquel que aquí se discute. Es exacta en el sentido de que la producción es *una* de las causas del nacimiento del valor, pero no

en el sentido de que la producción sea *la* causa de él, de que todo el complejo de causas eficientes del nacimiento del valor pueda reducirse a las condiciones de producción.

Hay entre ambos significados una diferencia muy grande, que ilustraremos mejor aún por medio de un ejemplo. Si se ara una tierra triguera con arado de vapor, es indudable que el arado de vapor constituye *una* de las causas del trigo recogido en esa tierra y también, por tanto, del valor del trigo recolectado. Pero no es menos indiscutible que el nacimiento del valor del trigo no se explicaría plenamente, ni mucho menos, con decir: lo ha producido el arado de vapor. *Una* de las causas del nacimiento del trigo y, por tanto, de su valor ha sido también, indudablemente, la acción del sol; pero ¿a quién se le ocurriría aceptar como respuesta plenamente válida a la pregunta de por qué un celemín de trigo vale 5 florines la de que la acción del sol ha producido el valor del grano? ¿O quién pensaría ni remotamente en decidir a favor de la primera alternativa la conocida polémica de si los talentos nacen o se hacen apoyándose en el argumento de que si el hombre no naciera no existiría tampoco su talento, razón por la cual la causa del talento reside, indiscutiblemente, en el nacimiento?

Y ahora, pasemos a la aplicación de lo que venimos diciendo al problema que nos ocupa. Nuestros teóricos de la producción se equivocan por empeñarse en tener demasiada razón. Si se contentasen con hablar de una virtud creadora de valor del capital en el sentido de que el capital constituye *una* de las causas del nacimiento del valor, no tendríamos nada que oponer. Claro está que ello no nos ayudaría ni en lo más mínimo a explicar el porqué de la plusvalía; con ello no se haría otra cosa que mencionar expresamente lo que es casi evidente por sí mismo, y habría que seguir explicando, naturalmente, las demás causas parciales —menos evidentes— de la formación de la plusvalía. Pero los teóricos a que nos referimos se empeñan en haber descubierto con ello *la* causa del nacimiento del valor. Al decir que "el capital, gracias a su productividad, crea el valor o la plusvalía", pretenden dar una explicación tan completa y tan concluyente de la existencia de ésta, que no se necesita de ninguna otra explicación complementaria, con lo cual cometen un burdo error.

Pero de lo que hemos dicho se desprende, además, otro corolario importante, que pasamos a exponer, aunque en rigor no va en contra de la teoría de la productividad. Lo que es justo para el uno tiene que serlo también para el otro, y si estamos de acuerdo en que el capital no posee ninguna virtud creadora de valor, sencillamente porque el valor no "se crea", tenemos que estarlo también, y por idéntica razón, en que ningún otro elemento de la producción puede ostentar este privilegio, ni la

tierra, ni el trabajo humano. Es lo que no echa de ver esa corriente, tan extendida, que dirige sus armas críticas más afiladas contra el supuesto de una capacidad creadora de valor por parte de la tierra o del capital y que en cambio la reivindica con gran energía cuando se trata del *trabajo*.[27]

A mí me parece que estos críticos derriban a un ídolo para poner en su lugar a otro. Combaten un prejuicio más amplio para sustituirlo por otro más estrecho. Tampoco el trabajo humano tiene el privilegio de crear valor, como no lo tiene ningún factor de la producción, sea el que fuere. Lo que él crea son también cosas y solamente cosas, las cuales esperan y obtienen el valor que sólo puede infundirles la forma de las condiciones económicas, a la que esas cosas están llamadas a servir. Es verdad que existe una cierta conexión —que no es completa, ni mucho menos—, conexión sujeta a ley, entre la cantidad de trabajo y el valor de los productos, pero su causa hay que buscarla en razones completamente distintas del don "creador de valor" del trabajo, que ni existe ni puede existir; razones que, aunque muy someramente, hemos señalado ya más arriba, al tratar de la conexión incidental existente entre el costo y el valor.

Todos estos prejuicios entorpecieron lamentablemente el desarrollo de la teoría. Hicieron que los autores se desentendiesen a poca costa de los más difíciles problemas de la ciencia. Para explicar la formación del valor, seguían durante un trecho, no pocas veces durante un trecho muy corto, la cadena de sus causas y acababan formulando, sin escrúpulo alguno, una serie de conclusiones falsas y llenas de prejuicios: el capital, decían unos, el trabajo, afirmaban otros, es la fuente del valor. Y, desviándose por estos caminos falsos, no se preocupaban por indagar las verdaderas causas, por investigar el problema en aquellas capas profundas donde yacen soterradas las verdaderas dificultades.

Pasemos ahora a la segunda interpretación que cabe dar a la doctrina mantenida por los teóricos simplistas de la productividad. Según ella, la virtud productiva inherente al capital debe concebirse, ante todo, como una productividad puramente técnica o física, es decir, como la posibilidad de producir con ayuda del capital mayor cantidad de cosas o cosas de mejor calidad que sin intervención suya, pero dándose por supuesto como algo evidente que el producto incrementado en cuanto a cantidad o mejorado en calidad tiene necesariamente que dejar una plusvalía después de cubrir el costo del capital invertido. Ahora bien, ¿cuál es la fuerza de convicción de esta variante?

Reconocemos, desde luego, que el capital posee realmente la produc-

[27] Esta concepción se halla también muy extendida fuera de las filas de los verdaderos socialistas. Véase, por ejemplo, Pierstorff, *Lehre vom Unternehmergewinn*, pp. 22 s.

tividad física que se le atribuye, es decir, que con ayuda de él pueden producirse realmente más mercancías que sin él.[28] Y asimismo reconocemos —aunque esta conclusión no se desprenda ya con fuerza tan apremiante como aquella otra— que la mayor cantidad de mercancías producida con ayuda del capital tiene un valor superior a la menor cantidad que sin su ayuda habría podido producirse. Pero esto no quiere decir que aquella cantidad mayor de bienes deba tener también mayor valor *que la sustancia de capital empleada en producirlos,* y en esto y no en otra cosa es en lo que consiste precisamente el fenómeno de la plusvalía, que se trata de explicar.

Nos referiremos, para hablar en términos concretos, al conocido ejemplo de Roscher. Reconocemos de buen grado y comprendemos que, con ayuda de una barca y una red, pueden pescarse 30 peces diarios, mientras que sin este capital sólo se pescarían tres. Asimismo reconocemos de buen grado y comprendemos que los 30 peces valen más de lo que valían antes los tres. Pero lo que sostiene la teoría que estamos criticando es que los 30 peces encierran necesariamente más valor *que la parte alícuota de la barca y la red gastada para pescarlos,* hipótesis que no va implícita, ni mucho menos, en las premisas del caso, tal como éste aparece planteado. Si no supiéramos por experiencia que el valor del rendimiento del capital es, normalmente, mayor que el valor de la sustancia del capital que se consume para producirlo, la teoría de nuestros teóricos simplistas de la productividad no nos ofrecería de por sí ni el menor punto de apoyo en justificación de este criterio. Exactamente lo mismo podría ocurrir de otro modo. ¿Por qué, por ejemplo, a los bienes que forman el capital y que arrojan un gran rendimiento *no ha de poder asignárseles también un gran valor,* tan grande que su valor como capital sea igual al valor del producto abundante que de él emana? ¿Por qué, por ejemplo, el bote y la red que durante el tiempo de su existencia hacen aumentar el rendimiento en 2,700 peces no han de equipararse en cuanto a su valor a estos 2,700 peces cuya adquisición hacen posible? En este caso y pese a toda la productividad física, no existiría plusvalía alguna.

Y es curioso que en algunos de los representantes más destacados de la teoría simplista de la productividad nos encontremos con manifestaciones positivas de las que se infiere precisamente, como resultado natu-

[28] Renunciamos aquí, de intento, a investigar si la productividad física del capital, que concedemos, constituye una fuerza *originaria* del mismo o si los resultados productivos obtenidos por medio del capital deberán achacarse más bien a las fuerzas productivas que han creado el capital mismo; sobre todo al trabajo creador de capital. Renunciamos de intento, como decimos, a esta investigación, para no desplazar la decisión del problema litigioso del campo en el cual debe resolverse definitivamente, a nuestro juicio, el problema del interés: el campo de la teoría del valor.

ral, este último a que aludimos, es decir, la ausencia de toda plusvalía. Algunos de nuestros autores sostienen cabalmente, en efecto, que el valor de la sustancia del capital tiende a adaptarse al valor del producto que de ella brota. Say, por ejemplo (*Traité*, p. 338), dice que el valor de los *fonds productifs* proviene del valor del producto que mediante ellos puede obtenerse; Riedel desarrolla por extenso, en el § 91 de su *Nationalökonomie*, la tesis de que "el valor de los medios de producción" —incluyendo, por tanto, el de los que forman parte del capital— se basa, fundamentalmente, "en su capacidad de producción o en la posibilidad, garantizada por las leyes fundamentales inmutables de la producción, de prestar una ayuda mayor o menor para la producción de valores reales"; y Roscher, en el § 149 de los *Grundlagen*, dice: "Por lo demás, las fincas coinciden con otros medios de producción en *que su precio depende esencialmente del de sus productos*".

¿Qué ocurriría, pues, si, con arreglo a estas concepciones, el valor de las cosas que forman parte del capital se acomodase plenamente, se equiparase íntegramente al valor de los productos, cosa que puede perfectamente ocurrir. ¿Qué se haría, entonces de la plusvalía?[29]

Por consiguiente, aunque en la práctica la existencia de la plusvalía pueda hallarse combinada con la productividad física del capital no es indispensable que sea así, y no cumple con su deber la teoría que acepta su existencia como una consecuencia lógica y evidente de sí misma, sin dedicar una sola palabra a explicarla y razonarla.

Resumamos.

La teoría simplista de la productividad falla en las dos interpretaciones que pueden darse a la productividad del capital, como hecho invocado para explicar la plusvalía. Cuando atribuye al capital una virtud directamente creadora de valor, sostiene una cosa imposible. Ningún elemento de producción, sea el que fuere, tiene la capacidad mágica de infundir valor a sus productos, de un modo directo o necesario. Un factor de producción no puede ser jamás fuente definitiva de valor. Dondequiera que aparece el valor, su causa última ha de buscarse en las relaciones entre las necesidades humanas y los medios para satisfacerlas. Toda explicación del interés del capital, si ha de ser sostenible, tiene que remontarse a esta fuente última. La hipótesis de una virtud creadora de valor pretende eliminar ilusoriamente este último trecho de la explicación, el más difícil de todos, recurriendo a una presunción totalmente insostenible

Y cuando la tendencia criticada sólo interpreta la productividad en

[29] Cfr. sobre esto nuestra obra *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschatlichen Güterlehre*, Innsbruck 1881, pp. 104 ss., especialmente pp. 107-109.

cuestión como productividad física, se equivoca también en cuanto que concibe la plusvalía como un fenómeno concomitante suyo, evidente por sí mismo. Por considerarla evidente, no se cree obligada a dedicarle una sola palabra de explicación, y con ello escamotea precisamente la parte más importante y más difícil del razonamiento.

Pese a estos defectos, se comprende perfectamente la gran acogida que ha encontrado la teoría simplista de la productividad. Es indudable que esta teoría tiene, a primera impresión, algo extraordinariamente atractivo. Nadie puede negar que el capital ayuda a producir, y no solamente esto sino, a "incrementar" la producción. Al mismo tiempo, se ve que al final de cada proceso de producción en que interviene capital le queda al empresario un remanente, un "surplus", y que la magnitud de éste guarda una proporción normal con la magnitud del capital empleado y con el tiempo durante el cual se emplea. En estas condiciones, nada parece más lógico que el relacionar la existencia de este "remanente" con una capacidad productiva implícita en el capital. La teoría de la productividad es tan lógica, en apariencia, que casi habría sido un milagro que no hubiese surgido.

Pero, asimismo es evidente que la dominación de esta teoría debía empezar a hacer crisis, necesariamente, a partir del momento en que se empezase a reflexionar críticamente sobre el sentido de la palabra "productivo". Hasta entonces, la teoría a que nos estamos refiriendo parecía el reflejo fiel de la realidad; podía decirse de ella lo que dice, en efecto, Leroy-Beaulieu, que "n'a fait ici que copier la nature". Pero, tan pronto como se reflexiona, se ve que la tal teoría no es más que un tejido de caprichosos razonamientos, a los que sirve de vehículo el abuso del vago concepto del "rendimiento productivo" del capital.

De la teoría de la productividad podríamos decir que es la teoría del interés que corresponde a una fase primitiva e incipiente de la ciencia. Una teoría, al mismo tiempo, predestinada a desaparecer tan pronto como la ciencia deja de ser "simplista" para convertirse en reflexiva; el que esta teoría siga encontrando todavía hoy[30] gran acogida es un hecho del que la economía política moderna no tiene, por cierto, razones para enorgullerserse.

30 Escrito en el año 1884.

III

LAS TEORIAS RAZONADAS DE LA PRODUCTIVIDAD

LAS TEORÍAS razonadas de la productividad coinciden con las teorías simplistas en que, tanto unas como otras, ven la razón última y decisiva del interés en la capacidad productiva del capital. Sin embargo, acusan una doble ventaja en la elaboración de esta idea fundamental. En primer lugar, no incurren en el misticismo de reconocer fuerzas mágicas "creadoras de valor" y, plegándose al terreno de los hechos, conciben siempre la productividad del capital como una productividad de tipo físico. En segundo lugar, no consideran como algo evidente por sí mismo el que el rendimiento físico lleve siempre aparejado un remanente de valor. Por eso aparece siempre en sus argumentaciones un eslabón intermedio característico cuya misión específica consiste en razonar *por qué* el incremento en cuanto a la cantidad de *productos* tiene necesariamente que traducirse también en un remanente de *valor*.

Como es natural, el valor científico de estas teorías depende de que este razonamiento intermedio a que nos referimos sea fundado o no. Y como los autores del grupo de teorías en cuyo examen entramos ahora difieren considerablemente en cuanto a su modo de argumentar, no tendremos más remedio que dar a la exposición y a la crítica de las distintas teorías que examinaremos en este capítulo una forma más individualizada que la que hemos adoptado en lo tocante a las teorías "simplistas", las cuales se distinguían, como hemos visto, por su gran uniformidad. No escatimaremos, pues, ni ahorraremos al lector el menor esfuerzo en la exposición y el análisis de estas teorías y haremos cuanto esté de nuestra parte, al mismo tiempo, por criticarlas de un modo honrado y profundo. Quien tenga algo concreto que decir, deberá dejar que el crítico honrado exponga también de un modo concreto sus ideas, para contestarle de un modo concreto, sin pretender dar de lado a los razonamientos específicos con unas cuantas frases generales.

La serie de las teorías razonadas de la productividad se abre con el economista inglés lord Lauderdale.[1]

La personalidad de Lauderdale cobra un relieve bastante importante en la historia de las doctrinas sobre el interés del capital. Este autor re-

1 *An Inquiry into the nature and origin of public wealth,* Edimburgo 1804.

conoce con una claridad mayor que ninguno de sus antecesores el hecho de que estamos ante un gran problema que reclama solución. Es el primero que plantea formalmente y con palabras expresas el problema, al preguntar: "¿Cuál es la naturaleza de la ganancia del capital y de qué modo nace?" Ejerce una crítica bien razonada sobre los pocos autores que se manifestaron antes de él sobre este problema del interés originario del capital y, finalmente, es el primero que, en lo referente también a la forma externa de la exposición, ofrece en vez de observaciones sueltas, una teoría coherente y armónica.

Lauderdale, para establecer su teoría del interés, empieza declarando, a diferencia de Adam Smith, que el capital es la tercera fuente de la riqueza, además de la tierra y del trabajo (p. 121). Más adelante, somete a un profundo análisis el modo cómo el capital actúa en cuanto fuente de bienes (pp. 154-206) y de aquí, en un notable pasaje de su obra, toma pie para plantear en seguida, en toda regla, el problema del interés, de cuya importancia y dificultad se da perfecta cuenta.[2]

Los criterios expresados por sus antecesores en torno a este problema no pueden satisfacerle; rechaza expresamente tanto las doctrinas de Locke y A. Smith, que propenden a derivar el interés del incremento de valor, que el obrero añade, con su trabajo, a los bienes que forman el capital, como la doctrina de Turgot, el cual —de un modo demasiado superficial— pone el interés en relación con la posibilidad de procurarse una renta por medio de la compra de fincas.

Frente a estas doctrinas, Lauderdale formula su teoría propia, diciendo "que en todos aquellos casos en que un capital produce una ganancia, esta ganancia nace siempre por uno de dos caminos: o bien del hecho de que el capital *suple (supplant)* una cantidad de *trabajo* que de otro modo habría sido necesario realizar por la mano del hombre, o del hecho de que *ejecuta* una cantidad de *trabajo* cuya realización sería totalmente inasequible al esfuerzo personal del hombre" (p. 161).

Al proclamar, como vemos, *la capacidad del capital para suplir el trabajo* como causa de la ganancia del capital, Lauderdale invoca en realidad, aunque bajo distinto nombre, el mismo hecho que hemos con-

[2] "By what means Capital or Stock contributes toward wealth is not so apparent (como tratándose de la tierra y el trabajo). *What is the nature of the profit of stock? and how does it originate?* are questions the answers to which do not immediately suggest themselves. They are, indeed, questions that have seldom been discussed by those who have treated on political economy; *and important as they are, they seem nowhere to have received a satisfactory solution*" (p. 155). Debo hacer notar aquí que Lauderdale, al igual que A. Smith y Ricardo, no separa el verdadero interés del capital de la ganancia del empresario, sino que engloba ambas cosas bajo el nombre de "profit".

venido en denominar productividad física del capital. Y, en efecto, el propio Lauderdale califica repetidas veces y con insistencia al capital de "productivo" y "fuente de producción".[3]

Pero queda todavía por resolver el problema fundamental: ¿cómo puede explicarse el nacimiento de la ganancia del capital por obra de la capacidad de éste para suplir al trabajo? Según otras manifestaciones de Lauderdale, la explicación está en que el propietario de las cosas que forman el capital puede beneficiarse total o parcialmente con los salarios de obreros que es posible suplir por medio de aquellas cosas.

"Supongamos, por ejemplo —dice Lauderdale en uno de los muchos ejemplos con que ilustra y pretende demostrar la exactitud de su teoría[4] que una persona, con un telar mecánico, pueda fabricar diariamente tres pares de medias y que para obtener el mismo resultado en el mismo tiempo y con el mismo grado de perfección, trabajando a mano, sean necesarios 6 tejedores: en estas condiciones, es evidente que el propietario del telar mecánico puede reclamar el salario correspondiente a 5 tejedores por cada tres pares de medias y que, además de reclamarlo, lo obtendrá, ya que el consumidor, al dar preferencia a las medias así fabricadas, saldrá ahorrando en la compra de las medias el salario de un tejedor" (p. 165).

Y el propio Lauderdale se apresura a eliminar una objeción demasiado obvia. "Es posible que induzca a sospecha contra la exactitud de este criterio la pequeña proporción de las ganancias obtenidas por los propietarios de máquinas, en comparación con los salarios del trabajo suplido por éstas. Hay, por ejemplo, bombas de desagüe que permiten sacar de una mina de carbón una cantidad mayor de agua que la que podrían achicar a hombros 300 obreros. . .; no cabe duda de que estas bombas funcionan con un gasto mucho menor que el que supondría el pago de salarios a aquellos obreros cuyo trabajo suple. Es, en realidad, lo que ocurre con todas las máquinas".

Sin embargo, este hecho no debe, según Lauderdale, inducir a error. La explicación de él está, sencillamente, en que la ganancia que puede obtenerse del empleo de una máquina se halla sometida también al regulador universal de los precios que es la proporción entre la oferta y

[3] *Inquiry*, pp. 172, 177, 205.

[4] Lauderdale va desarrollando, con gran paciencia y minuciosidad, su teoría con respecto a todos los modos posibles de empleo del capital, que son, según él, cinco: construcción y empleo de máquinas, empleo de capital en el comercio interior, en el comercio exterior, en la agricultura y en la "circulación" del país. El ejemplo citado en el texto pertenece a la primera de estas cinco distinciones parciales. Lo he elegido, porque en él se destaca del modo más claro la manera cómo concibe Lauderdale la conexión entre la ganancia del capital y la fuerza del capital como sustitutivo del trabajo.

la demanda. "El caso de una patente o del privilegio exclusivo para el empleo de una máquina... pondrá esto más en claro".

"Si se obtuviese un privilegio por el invento de una máquina que realiza con el trabajo de un solo hombre una cantidad de trabajo que en condiciones normales requiere la labor de cuatro, como la posesión de este privilegio exclusivo evita la competencia en la ejecución de este trabajo en lo que se refiere a la posibilidad de suplir el de cuatro hombres por el de uno solo, no cabe duda de que, mientras la patente rija, el salario de los cuatro hombres servirá de pauta para la pretensión (*charge*) del titular de ella, lo cual quiere decir que éste, para tener mercado, sólo necesitará exigir un poco menos de los salarios correspondientes al trabajo que la máquina suple. Pero al expirar el plazo de la patente, surgirán y entrarán en competencia con ésta otras máquinas de la misma naturaleza, y esto hará que sus pretensiones se regulen ahora, al igual que las de los demás, con arreglo a la abundancia de máquinas que se hallen funcionando, o (lo que es lo mismo), con arreglo a la facilidad de que se disponga para obtener máquinas en proporción a la demanda de ellas".

Con lo cual, Lauderdale cree haber demostrado definitivamente que la causa y la fuente de la ganancia del capital deben buscarse realmente en el ahorro de trabajo o, lo que es lo mismo, de salarios.

Pero, ¿ha conseguido realmente Lauderdale demostrar lo que se proponía? ¿Podemos decir que este autor haya logrado verdaderamente explicar el nacimiento del interés del capital, mediante sus anteriores manifestaciones? Si examinamos atentamente sus argumentos, veremos que no.

El punto de partida de su argumentación es, sin ningún género de duda, impecable. No cabe duda —para razonar en torno al mismo ejemplo que Lauderdale elige— de que es posible que un solo hombre, con un telar mecánico, pueda fabricar diariamente tantos pares de medias como seis tejedores trabajando a mano. Y tampoco cabe duda de que el poseedor del telar mecánico siempre y cuando que sea monopolio suyo, puede exigir fácilmente por el trabajo de la máquina el salario correspondiente a cinco tejedores y, en caso de libre competencia, algo menos, en proporción a las circunstancias, lo que hace que, después de deducir el salario del obrero que sirve la máquina, le queden diariamente, para él, como participación suya, cuatro salarios libres —en caso de libre competencia, naturalmente, menos, pero siempre algo—. Mediante esta argumentación se demuestra, en realidad, la existencia de una participación de valor a favor del capitalista.

Pero esta participación del capitalista que realmente se ha demostrado no constituye el interés *puro* del capital o "profit", que se trataba de demostrar, sino simplemente el *rendimiento bruto* que corresponde al

empleo del capital. Los cinco salarios que el capitalista se atribuye, o los cuatro que quedan a su favor después de pagar al obrero que atiende a la máquina, representan el ingreso global que obtiene gracias a esta máquina. Pero es evidente que para encontrar la ganancia neta implícita en este rendimiento bruto hay que descontar previamente el desgaste sufrido por la máquina misma. Es esto algo que pasa por alto Lauderdale, quien en su razonamiento sólo se preocupa constantemente del "profit" —confundiendo, por tanto, el interés bruto y el interés neto—, o bien considera como algo evidente que, después de deducir del interés bruto la cuota de desgaste, quede algo como interés neto. En el primer caso, incurre en un error, mientras que en el segundo caso presume sin probarlo precisamente el punto más difícil de todos, el único que, en rigor, ofrece dificultades en cuanto a su explicación, a saber: por qué el rendimiento bruto del capital, después de deducir lo que de la sustancia del capital se ha gastado, tiene necesariamente que dejar algo en concepto de plusvalía: en esto es, precisamente, en lo que estriba el gran problema del interés.

Para presentar con la mayor claridad posible, aritméticamente, el punto en torno al cual gira todo el problema, supongamos que el salario de un obrero sea de un florín y que la máquina dure, hasta su completo desgaste, un año. En estas condiciones, el aprovechamiento bruto de la máquina durante un año podrá representarse por la fórmula de $4 \times 365 = 1,460$ florines; y para averiguar el interés neto que aquí se contiene deberá deducirse, indudablemente, todo el valor-capital de la máquina, ya que partimos del supuesto de que se agota totalmente en término de un año. ¿Cuál será la cuantía de este valor-capital? No cabe duda de que en esto estriba todo. Si el valor-capital es inferior a 1,460 florines, quedará un interés neto; si es igual o inferior a dicha cantidad, no puede quedar ganancia alguna.

Pues bien, Lauderdale no contribuye a esclarecer este punto, que es el decisivo, ni con una prueba ni siquiera por medio de una hipótesis. No hay nada en su teoría que nos impida suponer que el valor-capital de la máquina sea de 1,460 florines o más. Por el contrario, si nos imaginamos la máquina, siguiendo el supuesto de Lauderdale, como objeto de un monopolio, tendremos ciertas razones para asignarle un precio muy alto. Sin embargo, la experiencia nos enseña que las máquinas y en general, las cosas que constituyen el capital, por elevado que sea su precio de monopolio, no pueden costar nunca tanto como lo que rinden. Pero esto nos lo dice la experiencia y no el propio Lauderdale y, lo que es lo importante y decisivo, Lauderdale no nos dice ni una palabra que nos ayude a explicar este hecho sugerido por la experiencia, por lo cual po-

demos afirmar que no toca siquiera lo que constituye el verdadero meollo del problema.

Es cierto que en aquella variante del ejemplo en que Lauderdale da por supuesta la competencia plenamente libre podríamos considerar, por lo menos, como relativamente fijado el valor de la máquina, a base del importe de su costo de producción. Pero, en este caso vemos que fluctúa, en cambio, el otro factor decisivo, el importe del desgaste bruto. Si el costo y, por tanto, el valor-capital presunto de la máquina son 100 florines, el hecho de que quede libre un interés neto dependerá de que el desgaste bruto diario de la máquina supere o no la fracción de 100/365. ¿La superará, en efecto? Lo único que Lauderdale nos dice acerca de esto es que las pretensiones del capitalista "se regularán ahora, al igual que las de los demás" con arreglo al principio de la proporción entre la oferta y la demanda. Lo que vale tanto como decir que no nos dice absolutamente nada.

Y, sin embargo, habría sido muy necesario que nos dijera algo acerca de esto y que, además de decirlo, nos lo explicara. Pues tampoco puede considerarse, ni mucho menos, como algo evidente por sí mismo, el hecho de que el desgaste bruto sea superior al valor-capital de la máquina, que la libre competencia se encarga de reducir al nivel del costo. Precisamente cuando el empleo de la máquina se halla sujeto a un régimen de competencia absolutamente libre, nos encontramos con que la libre competencia presiona sobre el valor de los *productos* del capital, en nuestro ejemplo sobre las medias, haciendo bajar con ello el rendimiento bruto de la máquina. Ahora bien, mientras la máquina rinda más de lo que cuesta, quedará una ganancia libre para el empresario, y es lógico suponer que la existencia de esta ganancia servirá de incentivo para la multiplicación de las máquinas, hasta llegar al momento en que la competencia intensiva ponga fin a la ganancia extraordinaria. ¿Por qué ha de cesar antes la competencia? ¿Por qué, por ejemplo, ha de cesar ésta cuando el desgaste bruto de una máquina que ha costado 100 florines descienda a 110 ó a 105, dejando, por tanto, una ganancia neta del 10 ó del 5 por ciento? Esto es algo que requiere una explicación y acerca de lo cual no nos dice una palabra Lauderdale.

Llegamos, pues, a la conclusión de que la explicación de Lauderdale no da en el blanco. Nos explica algo que no requería explicación, a saber: el hecho de que el capital produce un interés bruto, un rendimiento bruto. En cambio, no explica lo que sí requiere explicación, y mucho: el por qué queda libre, dentro del rendimiento bruto, un rendimiento neto, hecho que, después de leer a Lauderdale, queda envuelto en la misma oscuridad de antes.

Y este juicio no resulta invalidado en lo más mínimo por la contra-

prueba a que recurre Lauderdale para corroborar la exactitud de su teoría y a la cual atribuye gran importancia. Nos demuestra que en todos aquellos casos en que una máquina no ahorra trabajo alguno, en que necesita, por ejemplo, 3 días para fabricar un par de medias, mientras que el obrero manual consigue el mismo resultado con dos jornadas de trabajo, desaparece también el "profit". Y esto es, según Lauderdale, una prueba clara de que la ganancia proviene, en realidad, de la capacidad del capital para suplir al trabajo (pp. 164 *s.*).

Esta contraprueba es bastante endeble. Demuestra, evidentemente, que la capacidad de la máquina para suplir el trabajo constituye una condición inexcusable de la ganancia —cosa, por lo demás, harto evidente, puesto que sin esta cualidad la máquina no tendría utilidad alguna ni sería siquiera un bien—, pero no prueba, ni mucho menos, que el interés encuentre su plena explicación en aquella capacidad. Por medio de una contraprueba análoga a ésta, Lauderdale habría podido demostrar también perfectamente la verdad de una teoría opuesta, de la teoría de que la ganancia del capital proviene del trabajo del *obrero* que atiende la máquina. Pues, indudablemente, si nadie atendiese la máquina, ésta dejaría de trabajar y no podría, por consiguiente, rendir una ganancia. Por donde, con el mismo derecho, podría llegarse a la conclusión de que es el obrero quien engendra la ganancia del capital.

He querido esclarecer con la mayor precisión y el mayor detalle posibles los caminos falsos por los que discurren las explicaciones de Lauderdale, porque la crítica de la teoría de que hemos venido tratando no afecta solamente a este autor; sirva para todos los que, llevados del empeño de explicar el interés del capital por la productividad de éste, caen en los mismos errores. Y, como más adelante veremos, el número de autores criticados de antemano aquí no es pequeño e incluye algunos nombres famosos.

Malthus

El primer continuador importante de Lauderdale, aunque no resuelto ni mucho menos, es Malthus.[5]

Malthus, que era como es sabido, muy aficionado a las definiciones precisas, define también cuidadosamente la naturaleza de las utilidades del capital: "Las utilidades del capital —dice— consisten en la diferencia entre el valor de una mercancía producida y el valor de los anticipos necesarios para producirla" (p. 221). "El tipo de utilidades —prosigue, en términos más precisos que elegantes— es la proporción que guarda la

[5] *Principios de economía política.* Trad. españ. Fondo de Cultura Económica, México, 1946.

diferencia entre el valor de la mercancía producida y el valor de los anticipos (*advances*) necesarios para producirla" (p. 221 *s.*), y el valor de la mercancía producida se halla con respecto al valor de los anticipos, y varía con las fluctuaciones del valor de los anticipos en proporción al valor del producto.

Parece que, después de estas palabras, era natural y obligado que Malthus se preguntase por qué tiene necesariamente que existir esa diferencia de valor entre los anticipos y el valor del producto. Pero, desgraciadamente, Malthus no llega a formular expresamente esta pregunta. Se preocupa por investigar minuciosamente la cuantía del interés del capital, pero sólo hace unas cuantas alusiones bastante pobres al problema de sus orígenes.

En la más extensa de ellas, Malthus apunta, en términos muy parecidos a los empleados antes de él por Lauderdale, a la productividad del capital. Mediante adelantos de capital en forma de herramientas, medios de vida y materiales de trabajo, el obrero es puesto en condiciones de producir ocho o diez veces más de lo que podría producir sin semejante ayuda. A primera vista, esto parece autorizar al capitalista a reclamar para sí toda la diferencia entre el rendimiento del trabajo realizado sin ayuda alguna y el realizado con ayuda de capital. Pero nos encontramos con que el rendimiento intensificado del trabajo lleva aparejada una oferta intensificada de productos y ésta, a su vez, una baja del precio de los mismos. Esto hace que la remuneración del capital descienda pronto hasta el nivel "*necesario* dentro del estado actual de la sociedad para que puedan ser llevados al mercado los artículos en cuya producción interviene capital". El salario de los obreros sigue siendo, a pesar de ello, sobre poco más o menos, el mismo, ya que ni su esfuerzo ni su destreza son esencialmente mayores de lo que serían sin la ayuda del capital. "Por lo tanto —prosigue Malthus, precisando su punto de vista a través de una observación de carácter polémico—, no es correcto presentar, como hace Adam Smith, las utilidades del capital como si fueran una deducción hecha del producto del trabajo; sólo son una remuneración pertinente por aquella parte de la producción a que ha contribuído el capitalista".[6]

No es difícil reconocer en este planteamiento del problema las ideas fundamentales de la teoría de la productividad de Lauderdale, aunque expuestas bajo una forma algo modificada y con algo menos de precisión. Sólo hay, en la exposición de Malthus, un rasgo que apunta en otra dirección, a saber: la manifestación, no muy enérgica por cierto, de que la fuerza de la competencia *debe* dejar siempre libre para el

[6] *Principios*, trad. españ., p. 64.

capitalista, la parte "necesaria para que puedan ser llevados al mercado los artículos en cuya producción interviene capital". Es cierto que Malthus no considera oportuno dedicar ni una sola palabra a razonar este matiz. Pero el solo hecho de que lo consigne deja traslucir la idea de que la productividad del capital no es el único factor que interviene en la formación de la ganancia de éste.

Y esta idea se acusa con mayor fuerza en el pasaje en que Malthus declara expresamente que las utilidades del capital forman *parte integrante de los conceptos de producción.*[7]

La proclamación formal de esta tesis, a la que se inclinaban ya A. Smith y Ricardo, pero sin haber llegado a formularla expresamente,[8] constituye un resultado literario de bastante importancia. Sirvió, en efecto, de punto de partida para una controversia bastante agitada mantenida con gran vivacidad durante algunos decenios, primero entre los economistas ingleses y más tarde entre algunos economistas extranjeros, controversia que favoreció mucho, indirectamente, al desarrollo de la teoría del interés. En efecto, la animada discusión sostenida en torno al punto de si la utilidad del capital formaba o no parte del costo de producción, tenía que contribuir necesariamente, como contribuyó, a que se investigase a fondo el problema de la naturaleza y los orígenes de dicha utilidad.

El economista dogmático enjuicia de un modo esencialmente distinto que el historiador de las doctrinas económicas la tesis de que el interés del capital forma parte integrante del costo de producción. El primero la considera como un craso error, como ya en tiempo del propio Malthus hizo Torrens[9] y como recientemente ha hecho Piertorff,[10] con palabras duras, excesivamente duras, a nuestro modo de ver, pues la ganancia del capital no representa ningún sacrificio impuesto por la producción, sino una participación en los frutos de ésta. Para considerarla como un sacrificio era necesario involucrar, de un modo bastante burdo, el punto de vista de la economía política con el de la economía individual, con la economía del empresario aislado, para quien el pago de intereses por los capitales tomados a préstamo para su industria, representa, evidentemente, un sacrificio sensible.

[7] *Principios*, p. 67 *y passim; Definitions in Political Economy*, núms. 40 y 41.

[8] Cierta nota que figura al final de la sec. VI del cap. I de los *Principles* de Ricardo (p. 30 de la edición de 1871) ha dado a veces pie a la opinión de que ya Ricardo había proclamado expresamente la tesis recogida en el texto. Pero no es así. Ricardo se limita a poner esta tesis en boca de Malthus, que es quien en realidad la expresa. Cfr. Wollemborg, *Intorno al costo relativo di produzione*, Bolonia 1882, pp. 26 *s.*

[9] Véase supra, pp. 96 *ss.* y 111 *ss.*

[10] *Lehre vom Unternehmergewinn*, p. 24.

Sin embargo, bajo esta forma poco feliz se esconde una idea importante, que apunta hacia más allá de la insuficiente teoría de la productividad y que, evidentemente, tenía presente Malthus, a saber: la idea de que los sacrificios de la producción no se reducen al trabajo invertido en ella, ya sea directamente o de un modo indirecto, a través de la sustancia del capital, sino que es necesario, además, un sacrificio especial aportado por el capitalista y que reclama su remuneración. Es cierto que Malthus no se hallaba todavía en condiciones de poder definir con precisión la naturaleza de este sacrificio. Pero el historiador de las doctrinas puede descubrir en la denominación un tanto extraña de la ganancia del capital como parte integrante del costo un interesante eslabón intermedio entre las primeras alusiones contenidas en Adam Smith, según las cuales el capitalista debe obtener una ganancia, pues de otro modo no tendría ningún aliciente para la formación del capital, y las teorías más precisas de un Say, para quien los *services productifs*, de un Hermann, para quien "el uso del capital", y sobre todo un Senior para quien la "abstinencia" del capitalista constituyen un sacrificio y una parte integrante del costo, que reclama una remuneración. En Malthus, los primeros balbuceos de estas doctrinas son todavía, ciertamente, demasiado tenues para dominar la otra explicación, más burda, en que sigue las huellas de Lauderdale: la derivada de la productividad del capital.

Por lo demás, es indudable que ni una ni otra explicación llegaron a acompenetrarse por entero con Malthus, como lo demuestran sus manifestaciones sobre la cuantía de la utilidad del capital (pp. 294 *ss.*). En vez de derivar la cuantía del interés del capital en cada caso, como habría sido lo natural, del juego de las mismas fuerzas que dan vida al interés, la explica por obra de influencias completamente heterogéneas, a saber: por una parte, de la cuantía de los salarios y, por otra, del precio de los productos del capital.

Su cálculo es el siguiente. La utilidad es la diferencia entre el valor del costo adelantado y el valor del producto. Por consiguiente, la cuota de utilidad aumentará a medida que disminuya el costo adelantado y a medida que aumente el valor del producto. Y como la parte mayor y más importante del costo adelantado consiste en los salarios, llega a la conclusión de que las dos causas determinantes decisivas son la cuantía del salario y el valor del producto.

Pero, a pesar de toda la lógica aparente de este tipo de explicación, no penetra, ni mucho menos, en la esencia misma de la cosa, como resulta fácil demostrar. Permítasenos acudir a un símil, para explicarlo. Supongamos que se trata de indicar la causa determinante de la distancia en que se encuentra la barquilla de un globo suspendido en el aire con respecto al globo mismo. En seguida nos damos cuenta de que esta causa

reside en la longitud de las cuerdas que unen la barquilla al globo. Pero, ¿qué pensaríamos de quien pusiera fin a una investigación sobre este punto con estas o parecidas palabras: "La distancia es igual a la diferencia entre la altura absoluta a que se encuentra el balón y aquella a que se encuentra la barquilla; aumenta, por tanto, a medida que aumenta la altura absoluta del balón y a medida que disminuye la de la barquilla, y disminuye a medida que disminuye la altura absoluta del primero y a medida que aumenta la de la segunda?" E inmediatamente, el supuesto investigador se detiene a enumerar todos los factores hipotéticos que pueden influir en la altura absoluta del balón y de la barquilla: la densidad de la atmósfera, el peso de la envoltura del balón y de los materiales de que está hecha la barquilla, el número de personas que se encuentran en ésta, la densidad del gas empleado para hinchar el globo, etc. ¡Lo único que no se le ocurre consignar como explicación es la longitud de las cuerdas que unen al balón con su barquilla!

Pues bien, eso es precisamente lo que hace Malthus. Investiga en páginas y más páginas por qué los salarios son altos o bajos; polemiza con incansable tenacidad contra Ricardo, para demostrar que las dificultades o la facilidad de la producción agrícola no constituyen la única causa de los salarios altos o bajos, sino que influye también en ello la mayor o menor abundancia del capital empleado en la demanda de trabajo; y no se cansa tampoco de asegurarnos que la proporción entre la oferta y la demanda de productos, al hacer subir o bajar el precio de éstos, se convierte asimismo en causa de una ganancia del capital alta o baja. Pero se olvida de formular la pregunta más sencilla de todas y de la que todo depende: *¿cuál es la fuerza que mantiene separados los salarios y los productos* de tal modo que, cualquiera que sea el nivel absoluto en que se muevan, hace que medie siempre entre ellos una diferencia, un hueco, que llena la utilidad del capital?

Una alusión muy tenue, más tenue que la que hace el propio Ricardo con el mismo motivo, a la existencia de la fuerza que se trata precisamente de investigar la encontramos en Malthus a través de la observación de que la disminución gradual de la cuota de utilidad puede llegar, por último, hasta un punto en que se paralicen" la fuerza y la voluntad de la formación del capital".[11] Pero no acierta, como no acertaba tampoco Ricardo, a explotar este elemento para llegar a la explicación de la cuantía de la utilidad.

Finalmente, la explicación de Malthus resulta completamente desvirtuada por el hecho de que no sabe indicar ninguna causa determinante más convincente que la proporción entre la oferta y la demanda en cuanto a la cuantía de uno de los dos factores que él considera decisivos,

[11] *L. c.*, p. 303; de modo semejante en p. 299 y *passim.*

o sea respecto a la cuantía del precio de los productos.[12] Con ello da a la explicación un giro en el que es, ciertamente, inatacable, pero en el que, por otra parte, no explica nada. Pues el hecho de que la cuantía del interés se halla incluída por la proporción entre la oferta y la demanda de determinadas cosas es harto evidente, si se tiene en cuenta que el interés constituye de por sí un precio o una diferencia de precio.[13]

Después de Malthus, la teoría de la productividad del capital sólo fué sostenida, en Inglaterra, por Read,[14] quien, sin embargo, la mezcla con otras teorías distintas, razón por la cual examinaremos la doctrina de este autor más adelante, al tratar de los eclécticos. En cambio, encontramos un poco más tarde concepciones muy parecidas a las de Malthus en las obras de algunos famosos economistas norteamericanos, sobre todo en las de Henry y Peshine Smith.

Carey

Carey[15] puede ser presentado, en un problema tan confuso como el nuestro, como verdadero ejemplo de confusión. Lo que este autor dice acerca del interés del capital constituye una cadena de errores increíblemente burdos y ligeros, de los que parece inconcebible que llegasen a tener jamás predicamento dentro del mundo científico. No expresaríamos este juicio con palabras tan duras si la teoría careyana del interés no siguiese disfrutando todavía hoy,[16] por parte de algunos, de un prestigio que consideramos absolutamente inmerecido. Es la de Carey una de aquellas teorías que, a juicio nuestro, no desacreditan solamente a su autor, sino también a una ciencia que se deja arrastrar a semejantes conclusiones; no porque yerre, sino por el modo tan imperdonable con que se deja llevar por el error. Y que el lector, después de imponerse de lo que enseguida pasamos a decir, juzgue por sí mismo si nuestras afirmaciones son o no exageradas.

Carey no reduce a ninguna fórmula abstracta sus ideas sobre los orígenes del interés del capital. Este autor, aficionado a explicar los fenómenos económicos partiendo de las situaciones elementales de la

[12] "...the latter case... shews at once *how much profits depend upon the prices of commodities* and upon the cause which determines these prices namely *the supply compared with the demand* (p. 334).

[13] Creemos que no tenemos para qué entrar aquí en los detalles de la fastidiosa y estéril controversia de Malthus contra la teoría ricardiana del interés. Hay en ella muchos puntos débiles. Quien desee informarse a fondo acerca de ella, cf. Pierstorff, *l. c.*, pp. 23 *ss.*

[14] *An inquiry into the natural grounds of right to vendible property or Walth*, Edimburgo 1829.

[15] Su obra principal son los *Principles of social science*, 1858.

[16] Escrito en 1884.

vida robinsoniana, se contenta también aquí con *describir* el nacimiento del interés del capital, dejando traslucir su opinión acerca de las causas de este proceso simplemente a través de los rasgos característicos que le atribuye. A base de tales descripciones tenemos que construir nosotros la teoría de Carey.

Carey trata *ex professo* de nuestra materia en el capítulo 41 de sus *Principles*, que lleva por título "El salario, la ganancia y el interés". Tras algunas palabras de introducción, encontramos, en el § 1 de este capítulo, la descripción siguiente:

"Viernes no disponía de ninguna canoa, ni había adquirido tampoco el capital mental necesario para llegar a construir este instrumento. Si Robinsón Crusoe hubiera poseído una canoa y Viernes hubiese deseado pedírsela prestada, aquél podría haberle contestado:

"A poca distancia de la costa abunda la pesca, la cual escasea, en cambio, en la misma orilla. Trabajando sin ayuda de mi canoa, a duras penas conseguirías, a pesar de todo tu trabajo, conseguir el alimento necesario para vivir; en cambio, con ella, trabajando solamente la mitad que antes, podrán sacar pescado bastante para los dos. Si quieres que te preste la canoa, dame las tres cuartas partes de lo que pesques y quédate con el resto por tu trabajo. De este modo, te asegurarás alimento abundante y tendrás, además, una parte de tu tiempo libre para poder construirte una casa mejor y tener mejores vestidos".

"Y no cabe duda de que Viernes habría aceptado la oferta, a pesar de la dureza de sus condiciones, aprovechándose del capital de Robinsón, aunque pagase caro por usarlo".[17]

Hasta aquí, como puede verse, la teoría de Carey es una copia bastante fiel de la de Lauderdale. Al igual que éste, Carey parte de la tesis de que el capital es la causa de una mayor producción. Esto hace que el capitalista perciba un precio por el uso de las cosas que forman su capital, precio que Carey, al igual que Lauderdale —como resulta de muchos pasajes de su obra—, identifica sin más con el interés del capital que se trata de explicar, a pesar de que es evidente que sólo representa el *uso bruto* del capital. Los términos del problema no cambian en lo más mínimo por el hecho de que Carey, cuyo criterio es en este respecto divergente del de Lauderdale, no conciba el capital como factor independiente de la producción, sino simplemente como un *instrumento* de ésta: queda siempre en pie el rasgo esencial de que el remanente de producción que se debe al empleo del capital se considera como la causa del interés de éste.

Pero, mientras que a Lauderdale sólo puede acusársele de confundir

[17] III, p. 128; en términos semejantes, en I, p. 193.

el uso bruto y el uso neto del capital, Carey juega a la pelota con toda una serie de conceptos. No sólo involucra el uso bruto y el uso neto del capital, sino que involucra, a su vez, estos dos conceptos con las cosas que forman el capital; y esto no lo hace solamente de un modo incidental, sino en el terreno de los principios, pues, con plena conciencia de lo que hace, identifica las causas del *interés del capital* alto o bajo con las causas del *valor* alto o bajo *de las cosas que forman el capital,* y deriva la cuantía del tipo de interés directamente de la cuantía del valor de esas cosas.

Y esta confusión casi inconcebible de conceptos se extiende a lo largo de todos los pasajes en que Carey trata del interés del capital. Utilizaremos preferentemente, para exponer su argumentación, los capítulos VI (sobre el valor) y XLI (sobre el salario, la ganancia y el interés), que es donde más coherentemente trata de nuestro problema.

Según la conocida teoría del valor profesada por Carey, el valor de todas las mercancías se mide por la magnitud del costo que requiere su producción. El desarrollo económico progresivo, que no consiste sino en la creciente dominación de la naturaleza por el hombre, coloca a éste en condiciones de producir las cosas que necesita con un costo cada vez menos. Y entre estas cosas se cuentan también los instrumentos que forman el capital del hombre; el capital tiende, por tanto, a disminuir de valor a medida que aumenta la civilización. "La cantidad de trabajo necesaria para la reproducción del capital existente y para seguir aumentando la cantidad de capital disminuye con cada nueva etapa del progreso. Las acumulaciones anteriores disminuyen constantemente de valor y el trabajo va aumentando también continuamente de valor en comparación con ellas".[18]

El descenso de valor del capital lleva también aparejado como fenómeno concomitante y consecuencia el descenso de la cuantía del precio abonado por su uso. En rigor, Carey no prueba esta tesis —indudablemente, porque la considera como demasiado evidente para pararse a demostrarla, como en realidad lo es—, sino que la incorpora en tono de simple relato a sus descripciones sobre la trayectoria económica de Robinsón. Cuenta cómo el poseedor de la primera hacha podría haber exigido por prestarla más de la mitad de la madera o de la leña derribada con ella, mientras que más tarde, cuando ya era posible obtener mejores hachas por menos precio, sólo se abonaba por su uso un precio relativamente menor.[19]

Sobre estos hechos preliminares basa luego Carey su gran ley del in-

[18] III, pp. 47, 48 y *passim*.
[19] III, p. 130. En términos semejantes en t. I, cap. VI y *passim*.

terés del capital. Según esta ley, a medida que aumenta la cultura económica *disminuye la cuota de la ganancia del capital, es decir, el tipo de interés, mientras que la cantidad absoluta de la ganancia del capital aumenta.* Para poder apreciar debidamente el modo cómo llega Carey a la formulación de esta ley, es necesario conocer al pie de la letra sus manifestaciones en torno al problema. Rogamos, pues, al lector que disculpe la extensión excesiva de las citas literales que pasamos a hacer:

"Aunque la ayuda de un hacha de piedra sólo permitiese realizar poco trabajo, el servicio prestado por ella a su poseedor era muy grande. Estaba, pues, claro para él que la persona a quien se la prestase debía pagarle ampliamente por su uso. Por su parte, éste podía, además, como enseguido veremos, pagar este precio elevado. El hacha le permitía cortar en un día más leña o madera de la que sin ella podía cortar en un mes, lo cual quiere decir que aunque sólo se aprovechara de la décima parte del producto de su trabajo, todavía salía ganando. Si se le permitía quedarse con la cuarta parte, su salario crecía en proporciones considerables, a pesar de la voluminosa parte reclamada como ganancia por el capitalista.

"Al inventarse el hacha de bronce y demostrarse que su empleo era mucho más útil, se hizo ver, sin embargo, a su propietario —invitado a prestarla por un precio a otra persona— que, aunque había aumentado considerablemente la productividad del trabajo, *la cantidad de trabajo exigida para producir un hacha era ahora bastante menor,* lo que hacía decrecer el poder del capital sobre el trabajo en la misma medida en que aumentaba el poder del trabajo en cuanto a la reproducción del capital. *Por eso* ahora el propietario de los instrumentos más potentes se limita a exigir dos terceras partes de su precio, diciéndole al leñador: 'Con esta hacha puedes conseguir el doble de producto que con el hacha del vecino, y si te permito quedarte con la tercera parte de la madera cortada, te encontrarás con que, a pesar de ello, tu salario se ha duplicado'. Hecho este convenio, los efectos comparativos entre las dos distribuciones, la anterior y la de ahora, serán los siguientes:

	Producto total	*Parte del obrero*	*Parte del capitalista*
Primera distribución................	4	1	3
Segunda distribución................	8	2.66	5.33

"Como vemos, la remuneración del trabajo, en la segunda distribución, excede del doble de la anterior, como consecuencia de la obtención de una proporción mayor de una mayor cantidad. En cambio, la parte del capitalista no llega a duplicarse, ya que éste recibe una proporción menor de una cantidad mayor. La posición del obrero, que en la primera

distribución recibía solamente una parte de tres, es ahora la del que recibe una parte de dos; aumenta considerablemente su poder de acumulación y, por tanto, su posibilidad de llegar a convertirse en capitalista. Al sustituirse la fuerza física por la fuerza puramente mental, la tendencia a la igualdad va desarrollándose cada vez más.

"Al aparecer las hachas de hierro, hácese necesaria una nueva distribución, *puesto que el costo de reproducción ha disminuído* nuevamente, mientras que el trabajo ha vuelto a aumentar proporcionalmente, si lo comparamos con el capital. En efecto, el nuevo instrumento corta el doble de madera que el hacha de bronce, a pesar de lo cual su propietario se ve obligado a contentarse con exigir como precio la mitad del producto; las siguientes cifras ofrecen un cuadro comparativo de los distintos sistemas de distribución:

	Producto total	*Parte del obrero*	*Parte del capitalista*
Primera distribución	4	1	3
Segunda distribución	8	2.66	5.33
Tercera distribución	16	8	8

"Al aparecer las hachas de hierro y acero, el producto vuelve a duplicarse, mientras se reduce nuevamente el costo de reproducción; ahora, el capitalista se ve obligado a contentarse con una proporción menor, siendo la distribución la siguiente:

	Producto total	*Parte del obrero*	*Parte del capitalista*
Cuarta distribución	32	19.20	12.80

"La parte del obrero ha aumentado y, habiendo crecido considerablemente el producto total, tenemos que el aumento de la cantidad percibida por él es muy grande.

"La parte del capitalista ha disminuído en proporción, pero como el producto ha aumentado enormemente, la reducción proporcional va acompañada por un gran aumento en cuanto a la cantidad. Ambas partes se aprovechan, pues, considerablemente de las mejoras conseguidas. Y cada nuevo progreso operado en la misma dirección sigue traduciéndose en los mismos resultados: la proporción del obrero aumenta a medida que aumenta la productividad del esfuerzo, mientras que la proporción del capitalista disminuye constantemente con el constante aumento en cuanto a la cantidad del producto, y aumenta también constantemente la tendencia hacia la igualdad entre las varias partes que forman la sociedad...

"Tal es la gran ley que rige la distribución de los productos del trabajo. De todas las leyes que registra el libro de la ciencia, ésta es tal vez la más hermosa, ya que en virtud de ella se establece una perfecta armonía entre los intereses reales y verdaderos de las diferentes clases de la humanidad".[20]

Ruego al lector que se detenga un momento, al llegar a este punto de la cita de Carey, para recapitular y precisar lo que hasta ahora ha afirmado este autor y expuesto, por lo menos, de un modo plástico, aunque no se haya detenido a demostrarlo. El punto en torno al cual gira toda la investigación anterior de Carey es el precio abonado por la cesión del uso del hacha, es decir, su *alquiler*. La magnitud de este alquiler se ha comparado con la magnitud del *rendimiento total que un obrero puede obtener con ayuda del hacha*. El resultado de la comparación, en sus distintas fases, es que, a medida que aumenta la civilización, el alquiler abonado por una parte del capital representa una parte alícuota cada vez menor *de aquel rendimiento total*. Este y no otro es el contenido de la ley que Carey ha desarrollado e ilustrado hasta aquí y que él mismo gusta de resumir en estas palabras: "La cuota del capitalista tiende a disminuir".

Oigamos cómo sigue razonando Carey:

"El propio lector comprenderá, a poco que reflexione, que la ley que hemos descubierto con relación al rendimiento del capital invertido en hachas puede aplicarse exactamente lo mismo a otras modalidades del capital". Demuestra que esta ley rige también con respecto a las casas viejas, cuya renta tiende a decrecer —cosa a la que no tenemos nada especial que objetar— y continúa: "Otro tanto ocurre con el dinero. Bruto cobraba casi el *cincuenta por ciento* por su uso y en tiempo de Enrique VIII sólo se autorizaba al prestamista de dinero para percibir una cuota *del diez por ciento*. Desde entonces, ha ido bajando constantemente y en Inglaterra el cuatro por ciento se ha convertido hoy en el *tipo de interés* de un modo tan general, que la propiedad se calcula siempre por rentas anuales de veinticinco años; no obstante, el incremento de las fuerzas del hombre ha sido tan grande, durante todo este tiempo, que por la vigésima quinta parte puede obtenerse hoy una suma de cosas agradables y de *confort* doble de grande de la que se obtenía antes de la décima parte. En este *descenso de la cuota percibida por el uso del capital* encontramos la prueba más palpable de lo que ha mejorado la situación del hombre (III, p. 135).

En estas palabras, Carey ha cambiado de rumbo de un modo súbito y audaz. Da por supuesto que los razonamientos anteriores se referían al

[20] I, p. 193 y *passim*.

tipo de interés y, en lo sucesivo, da por demostrado de una vez y para siempre que la baja de *valor del capital* produce una baja del *tipo de interés*.[21]

Este cambio de rumbo obedece a una operación capciosa de lo más burdo que pueda imaginarse. En todo el razonamiento anterior, no se ha hablado ni una palabra del tipo de interés, ni mucho menos se ha hecho girar alrededor de este punto la argumentación. Para aplicar ahora al tipo de interés lo anteriormente expuesto por él, Carey se ve obligado a cometer una doble tergiversación de sentido; la primera se refiere al concepto de "uso", la segunda al concepto de "cuota".

En el transcurso de su argumentación, había hablado siempre del uso o empleo del capital en el sentido de "uso bruto". Quien alquila un hacha, vende su uso bruto; el precio que obtiene a cambio, es el alquiler o interés bruto. De pronto, nos encontramos con que emplea la palabra uso en el sentido de uso neto, que corresponde al interés (neto) del dinero. Por tanto, mientras que hasta aquí se había argumentado en el sentido de que el *interés* bruto tiende a experimentar un descenso relativo, ahora Carey invierte el resultado de su argumentación, como si lo que hubiese razonado fuese la tendencia a la baja del interés *neto*.

Pero aún es más burda la segunda tergiversación.

A lo largo del razonamiento anterior, la palabra "cuota" se refería siempre a la proporción entre el importe del interés y *el rendimiento total del trabajo realizado con ayuda del capital*. Ahora, al sacar las conclusiones del razonamiento precedente, Carey cambia radicalmente el sentido de la palabra "cuota", haciéndola expresar la proporción entre el importe del uso y *el valor del capital* o, dicho en otros términos, el tipo de interés. Nos habla de una "cuota del 10 por ciento", refiriéndose ya no al 10 por ciento del rendimiento conseguido con ayuda del capital, sino al 10 por ciento del capital mismo; y ve en la baja del tipo de interés del 10 al 4 por ciento, "en este descenso de la cuota percibida por el uso del capital", un simple corolario de la ley sobre el descenso de la "cuota" razonada con anterioridad, sin darse cuenta de que la palabra "cuota", en el sentido en que anteriormente la empleaba, significaba algo completamente distinto de lo que significa ahora.

Para que el lector se convenza de que el reproche que aquí hacemos a Carey es algo más que un simple juego de sutilezas, le rogamos que se fije en el siguiente ejemplo concreto, en el procuraremos adaptarnos lo más posible al razonamiento del autor cuya doctrina estamos analizando.

Supongamos que un obrero, empleando un hacha de acero, pueda derribar y desbastar 1,000 árboles en un año. Si sólo existe un hacha de

[21] III, pp. 131-133.

esta clase y no es posible procurarse otra igual o parecida, su propietario podrá exigir y obtendrá una parte alícuota muy grande por la cesión del uso de este instrumento, por ejemplo la mitad del producto. El valor-capital que la única hacha tendrá en estas condiciones, gracias al régimen de monopolio, será también muy elevado; equivaldrá, por ejemplo, al valor del número de árboles que puedan abatirse y desbastarse en dos años, es decir, a 2,000. El precio de 500 troncos abonado por el uso anual del hacha representará, en este caso, una cuota del 50 por ciento del rendimiento total obtenido durante un año, pero solamente el 25 por ciento del valor-capital. Creemos que no hace falta más para demostrar que ambas cuotas son muy distintas. Pero, sigamos.

Más tarde, se fabrican hachas de acero en la cantidad apetecida, con lo cual su valor-capital desciende a la cuantía del costo actual de reproducción. Si éste es, por ejemplo, de 18 jornadas de trabajo, tendremos que un hacha de acero valdrá, sobre poco más o menos, lo mismo que 50 troncos desbastados, cuya producción cuesta también 18 jornadas de trabajo. Naturalmente, el propietario del hacha que ceda el uso de ésta tendrá que contentarse ahora con una cuota mucho menor de los mil troncos que pueden abatirse y desbastarse con ella al cabo del año; obtendrá, en todo caso, en vez de la mitad que obtenía antes, solamente la vigésima parte, o sea, 50 troncos. Estos 50 troncos representan, de una parte, el *cinco por ciento del rendimiento total* y, de otra parte, el *ciento por ciento del valor-capital* del hacha.

¿Qué quiere decir ésto? Que mientras la cuota del 50 por ciento del rendimiento total sólo representa el 25 por ciento del valor-capital del hacha, una cuota mucho menor, la cuota del 5 por ciento del rendimiento total, representa ahora el 100 por ciento del valor-capital. Dicho en otros términos, que mientras la cuota del rendimiento total *desciende a la décima parte* del volumen anterior, el tipo de interés que representa *esta misma* cuota ha podido *aumentar el cuádruple.* Véase, pues, hasta qué punto las "cuotas" que Carey confunde con tanta ligereza no tienen por qué discurrir paralelamente y cómo la ley sobre "el descenso de la cuota del capitalista", desarrollada por Carey, no prueba nada en pro de la trayectoria del tipo de interés, al que él trata de aplicarla.

Después de lo dicho, creemos que huelga seguir razonando la afirmación de que la argumentación de Carey no tiene absolutamente ningún valor en cuanto a la explicación del interés del capital. El verdadero problema, la explicación de por qué el rendimiento que corresponde a la parte del capital tiene más valor que el capital consumido para obtenerlo no se toca siquiera de pasada, y la burda solución que Carey nos ofrece no puede satisfacer ni a las más modestas pretensiones. El hecho de que, a pesar de ello, esta explicación aparente haya encontrado aco-

gida en las obras de muchos economistas respetables de varios países es una prueba del poco cuidado y de la poca meticulosidad con que suele tratarse un problema tan importante como éste.

Peshine Smith

Poco más correcto que el de Carey, por no decir que tan incorrecto, es el razonamiento de su discípulo E. Peshine, cuyo *Manual of Political Economy* (1853) ha encontrado gran difusión en Alemania, gracias a la traducción de Stöpel.[22]

Según este autor, la ganancia del capital nace de un contrato de sociedad entre el obrero y el capitalista. La finalidad perseguida por la sociedad consiste en "modificar la forma de las mercancías aportadas por el capitalista y acrecentar su valor mediante una nueva inversión de trabajo". El rendimiento "del objeto nuevamente producido" se distribuye de tal modo, que el capitalista obtiene siempre más que el resarcimiento del capital aportado, es decir, una ganancia. Smith considera, al parecer, como algo evidente que ocurra así, pues sin tomarse el trabajo de una explicación formal, se limita a sugerir en términos muy generales que el comercio debe "fomentar los intereses de ambas partes" y que "tanto el capitalista como el obrero esperan obtener una parte adecuada de las ganancias de su sociedad comercial".[23] Por lo demás, se limita con remitirse al hecho: "Y de hecho —dice— ambas partes salen ganando, por larga que sea la serie de transformaciones y cambios operados antes de que el producto se distribuya" (*l. c.*, pp. 99 *s.*).

Una diferencia puramente formal de la ganancia del capital se manifiesta según que en el contrato de sociedad sea el capitalista o el obrero el que asuma los riesgos. En el primer caso, "la parte del obrero en el producto se llama *salario* y la diferencia de valor entre los materiales entregados al obrero . . .y el desgaste de las herramientas, de una parte, y de otra el producto acabado recibe el nombre de *ganancia.* Cuando es el obrero mismo el que asume los riesgos, la parte que abona al capitalista después de reponerle el capital prestado, se llama renta" (*l. c.*, p. 101).

La superficialidad con que P. Smith, en este pasaje en el que incorpora la ganancia del capital a su sistema, pasa de largo por delante de

[22] Por ejemplo, III, p. 141: "La cuota del capitalista (= ganancia o interés, como indican las líneas que vienen a continuación) desciende. . . *por razón del gran ahorro de trabajo;* p. 149, al final: "La disminución del costo de reproducción y la *consiguiente* baja del tipo de interés", etc.

[23] La última tesis lleva al frente un "por tanto" que se halla tan poco fundado en lo que antecede, que nos inclinamos a pensar que el pensamiento del autor ha sido corrompido en este punto por el traductor del texto utilizado por nosotros.

toda explicación profunda de este fenómeno, da a entender claramente que no ha entendido en absoluto el problema cuya solución se indaga. Sin embargo, sus anteriores manifestaciones, aunque de escasa importancia, no puede decirse que sean incorrectas.

No podemos decir lo mismo, en cambio, del resto de su doctrina sobre este punto, que resumiremos brevemente.

En efecto, a continuación P. Smith pasa a examinar los efectos que el aumento del capital ejerce sobre la *cuantía* de la ganancia del capital, y se limita a copiar fielmente, no sólo el razonamiento y las conclusiones de Carey, sino también todos sus errores y tergiversaciones.

Su investigación se ajusta al siguiente tenor:

En primer lugar, ateniéndose en un todo al precedente de Carey, este autor traza un par de imágenes tomadas de la economía de los tiempos prehistóricos. Un cazador entra en posesión de un hacha de piedra y obtiene el permiso de usarla a condición de construir un bote para él y otro para el propietario del hacha. Una generación más tarde se inventa el hacha de bronce, con la que se obtiene tres veces más la producción que con el hacha de piedra. De los seis botes que ahora construye el carpintero en el mismo tiempo que antes dos, puede retener *cuatro* para sí y entregar *dos* al capitalista en pago de la cesión del uso del hacha. Por tanto, la parte del obrero ha aumentado en términos absolutos y relativos, mientras que la del capitalista aumenta en términos absolutos, pero disminuye en términos relativos, pues desciende de la mitad a la tercera parte del producto. Finalmente, en una época posterior aparecen las magníficas hachas americanas que hoy se usan. Con ellas puede producirse el triple que antes con el hacha de bronce, y de los 18 botes u otros productos cualesquiera del trabajo que ahora obtiene el usuario del hacha pagará cuatro por el uso de ésta, reteniendo para sí los catorce restantes, como la parte que le corresponde por su trabajo. Con lo cual ha vuelto a subir, proporcionalmente, la parte del obrero, mientras disminuye la del capitalista.

Al llegar aquí, P. Smith empieza a aplicar las reglas así obtenidas a la vida económica moderna y a sus formas.

En primer lugar, la forma contractual de los salvajes es sustituída por el moderno contrato de préstamo.

"Los casos expuestos presentan al capitalista como dispuesto a pagar al obrero un salario fijo, que sale del producto común del capital confiado por él al obrero y de la fuerza mecánica de éste. Pero esto le expone al peligro de que el obrero no trabaje con todas sus fuerzas y de que lo que queda después de pagar el salario, de lo que depende su *ganancia*, sea menor de lo que él había calculado. Para ponerse a salvo de este peligro, procura, naturalmente, convenir un salario menor del

que le permitiría abonar el esfuerzo intenso y honrado del obrero sin menoscabo de la *ganancia* esperada. Pero el obrero, que sabe lo que puede rendir y no quiere someterse a una reducción de salario, prefiere asumir una garantía por la ganancia que el capitalista desea obtener y asumir por sí mismo el riesgo de que el producto deje una ganancia suficientemente grande para poder pagar el salario que el capitalista se resiste a abonar. Surge así el *contrato de préstamo*".

El lector atento observará que en estas palabras se desliza subrepticiamente no sólo una nueva forma contractual en sustitución de la antigua, contra lo cual no tenemos nada que objetar, sino además la "ganancia" (interés neto) en vez del precio del uso, de que el autor venía hablando hasta aquí y que no es otra cosa que el interés bruto, contra lo cual sí tenemos mucho que objetar.

Pero P. Smith no se detiene aquí. Suplanta sin reparo alguno la cuota del *producto* por la cuota del *capital,* o sea por el *tipo de interés.* Carey había incurrido ciegamente en esta confusión; P. Smith se deja llevar de ella, cosa más difícil de explicar y de justificar, de un modo reflexivo. "Los hombres calculan sus ganancias por medio de una comparación entre su posesión anterior y el aumento experimentado por ella. El capitalista calcula su provecho, no con arreglo a su participación en el producto, obtenida mediante la combinación con el trabajo, sino en proporción al aumento de su capital anterior. Dice que ha obtenido un determinado tanto por ciento sobre su capital; presta éste por un determinado tanto por ciento anual. *La diferencia estriba solamente en el nombre aritmético, no en la cosa misma. Si su participación en el producto, consistente en el capital originario más el incremento obtenido es pequeña, será también pequeña la proporción entre este último y el capital*" (*l. c.*, p. 107).

Es decir, que una cuota pequeña del producto y un tipo bajo de interés son cosas materialmente idénticas, nombres aritméticamente distintos de la misma cosa. Para ayudar al lector a enjuiciar esta curiosa doctrina, me basta con remitirle al ejemplo que poníamos más arriba en contra de Carey. Veíamos allí que la *mitad* del producto puede representar el 25 por ciento del capital, y una *vigésima parte* del producto el 100 por ciento de éste. Nos parece que esto es algo más que una simple diferencia de nombre.

Apoyándose en estas suplantaciones, P. Smith puede acabar proclamando la "gran ley" de Carey según la cual a medida que aumenta la civilización disminuye la parte del capitalista, es decir, el tipo de interés y corroborándola a la luz del hecho histórico de que en los países ricos el tipo de interés tiende a disminuir (*l. c.*, p. 108), ofreciéndonos con ello

un ejemplo de cómo es posible derivar de un razonamiento falso una tesis bastante exacta.

Thünen

El modo sencillo, pero concienzudo y profundamente meditado con que el economista alemán Thünen[59] trata nuestro problema contrasta muy gratamente con la manera frívola y superficial de los autores norteamericanos cuya doctrina acabamos de analizar.

También Thünen, coincidiendo en esto con Carey, investiga genéticamente el problema de los orígenes del interés del capital. Se remonta a las condiciones económicas más primitivas, indaga los primeros orígenes de la formación del capital e investiga de qué modos y bajo qué modalidades nace aquí el interés del capital y con arreglo a qué leyes se desarrolla. Antes de dar comienzo a su investigación, se preocupa de fijar con meticulosa precisión todas las premisas de hecho de que parte, así como la terminología que se propone emplear (pp. 74-90), hecho que constituye para nosotros un síntoma característico de la minuciosidad de Thünen y para él un recurso valioso que le permite controlarse a sí mismo.

Lo que a nosotros nos interesa de esta introducción es que nuestro autor da por supuesta la existencia de un pueblo dotado de todas las capacidades, todos los conocimientos y todas las aptitudes de la civilización, pero privado todavía en absoluto de capital, pueblo que vive bajo un cielo de fertilidad tropical y sin relación alguna con otros pueblos, por cuya razón la formación del capital tiene necesariamente que desarrollarse en él de dentro a fuera, sin influencia alguna exterior. La tierra no tiene todavía aquí valor de cambio alguno, todos los miembros de la comunidad son personas iguales, igualmente trabajadoras y ahorrativas y adquieren su sustento por medio del trabajo. Thünen utiliza como medida de valor, dentro del campo de su investigación, los medios de subsistencia de los obreros, tomando como unidad la centésima parte de los medios de vida que un obrero necesita durante un año. Los medios de vida necesarios para sostenerse durante un año los representa por S y la centésima parte por c, por donde $S = 100\ c$.

"Supongamos —comienza diciendo Thünen (p. 90)— que el obrero, si es laborioso y ahorrativo, pueda producir con el trabajo de sus manos un ciento más de lo que necesita para vivir, o sea 1 S o 100 c al año, lo que, después de descontar lo que necesita consumir para su sustento, da la fórmula de $110\ c - 100\ c = 10\ c$.

[24] *Der isolierte Staat*, 2ª edición, Rostock 1842-1863. Las citas recogidas por nosotros y la numeración de páginas se refieren a la 1ª edición de la parte II (1850).

"Esto quiere decir que al cabo de diez años puede ahorrar una cantidad de medios de vida suficientes para vivir sin trabajar durante un año; o bien puede dedicar un año entero a trabajar para crear herramientas útiles, es decir, para reunir un capital.

"Sigámosle para ver cómo trabaja en la creación de un capital.

"Con una piedra-pedernal pulida, trabaja la madera para hacer un arco y una flecha; con una espina de pescado hace la punta de ésta. De la corteza del bananero o de la fibra del coco saca cuerdas e hilo, que emplea para tensar el arco y tejer redes de pescador.

"Al año siguiente, se dedica de nuevo a la producción de medios de vida, pero ahora pertrechado de arco, flecha y redes, es decir, con instrumentos que hacen que su trabajo sea mucho más productivo, que el producto de su trabajo sea mucho mayor.

"Supongamos que el producto de su trabajo —descontando la parte necesaria para mantener sus herramientas en buen estado— aumente de 110 *c* a 150 *c*; *podrá* ahorrar en un año 50 *c*, con lo cual sólo necesitará dedicarse dos años a producir medios de vida para poder dedicarse de nuevo un año entero a la fabricación de arcos y redes.

"Claro está que estos nuevos instrumentos ya no podrá utilizarlos él mismo, puesto que los fabricados por él el año anterior bastan para satisfacer sus necesidades; pero podrá prestarlos a otro de los obreros que vienen trabajando hasta ahora sin capital.

"Este segundo obrero producía hasta ahora 110 *c*; si ahora toma en préstamo el capital en que el obrero creador de éste ha invertido un año de trabajo, su producto, siempre y cuando que mantenga y devuelva las herramientas en el mismo estado en que las recibió,[25] serán 150 *c*. Es decir, que el producto obtenido de más gracias al capital será de 40 *c*".

"Por consiguiente, este obrero podrá pagar por el capital prestado una renta de 40 *c*, que el obrero capitalista percibirá permanentemente por su trabajo manual.

Nos encontramos aquí con los orígenes y la razón de ser de los intere-

[25] "¿Pero, cómo es posible mantener y devolver el objeto prestado en el mismo estado y con el mismo valor con que se ha recibido? Claro está que ésto no es posible con respecto a ciertos objetos, pero sí con respecto al conjunto de los objetos prestados en una nación. Si alguien arrienda, por ejemplo, 100 edificios de cien años de duración con la condición de que el arrendamiento levante todos los años un nuevo edificio, los 100 edificios conservarán el mismo valor a pesar de su desgaste anual. Es necesario que, con respecto a esta distinción, dirijamos la mirada al conjunto, pues el hecho de que aquí sólo aparezcan dos personas actuando es, simplemente, una imagen por medio de la cual tratamos de hacer ver plásticamente el movimiento que se desarrolla conjuntamente en toda la nación". (nota de Thünen).

ses y con la relación que éstos guardan con el capital. La misma relación, existente entre el salario del trabajo y la magnitud de la renta creada por éste cuando se endereza a la creación de un capital, es la que existe entre el capital y los intereses.

"En el caso anterior, el salario de un año de trabajo es = 110 *c*; la renta producida por el capital fruto del trabajo de un año es de 40 *c*.

"La proporción será, pues, de 110 *c* : 40 *c* = 36.4 y el tipo de interés el 36.4 por ciento".

Lo que sigue no se refiere tanto a los orígenes como a la cuantía del interés. Tomaremos de ello solamente algunos pensamientos fundamentales que nos ayudarán a seguir ilustrando el modo de concebir de Thünen.

"A medida que aumenta el capital disminuye, según Thünen, su productividad, de tal modo que cada nuevo incremento de capital aumenta el producto del trabajo del hombre en menor grado que el trabajo invertido con anterioridad. Si, por ejemplo, el primer capital hace que el rendimiento del trabajo aumente de 110 *c* a 150 *c*, es decir, en 40 *c*, el segundo capital que se añada al anterior arrojará un aumento ulterior de 36 *c*, el tercero otro de 32.4 *c*, y así sucesivamente. Por las dos siguientes razones:

"1º Cuando las herramientas más eficaces, máquinas etc., en que consista el capital existen en la cantidad suficiente, la ulterior formación de capital.., tiene que versar necesariamente sobre instrumentos de eficacia inferior.

2º En la agricultura, el incremento del capital, si éste ha de encontrar empleo en todas partes, conduce al cultivo de tierras menos productivas o peor situadas, o bien a un cultivo más intensivo, que lleva aparejados gastos mayores, y en estos casos el capital últimamente invertido produce una renta menor que los anteriores".[26]

A medida que disminuye el mayor rendimiento producido por la acción del capital disminuye también, naturalmente, el precio que se quiere y se puede pagar por la cesión del uso del capital, y como no es posible que coexistan dos tipos de interés distintos para los capitales invertidos en distintas etapas, tenemos que el interés de todo el capital se rige por el "uso de la última partícula de capital invertido" (p. 100). Esto hace que el tipo de interés tienda a descender a medida que crece el capital y la consiguiente disminución de la renta favorece al obrero, haciendo que aumente el salario de su trabajo" (p. 101).

Como vemos, Thünen toma resueltamente como punto de partida la productividad del capital: ésta es la que provoca el nacimiento del

[26] P. 195. Con mayor extensión en pp. 93 ss.

interés del capital y el grado de ella es, además, el que determina con toda precisión la cuantía del tipo de interés.

Ahora bien, lo decisivo para juzgar del valor de esta teoría es el modo cómo se represente la conexión entre el mayor rendimiento del trabajo apoyado en el capital y la obtención de un remanente de valor por parte del propietario del capital.

Afortunadamente para él, Thünen se mantiene alejado de dos escollos peligrosos: no nos cuenta ninguna fábula acerca de la virtud creadora del valor del capital, sino que se limita a atribuir a éste lo que realmente posee, a saber: la capacidad de ayudar a crear más *productos* o, para decirlo en otros términos, la productividad que hemos llamado física. Y Thünen se sustrae también, afortunadamente, a la fatal confusión del interés bruto y el interés neto: lo que él llama interés neto, los 40 *c*, los 36 *c*, los 32.4 *c*, etc., que el capitalista percibe, es, en efecto, tal interés neto, puesto que, según una premisa que el autor sienta expresamente (p. 91, al final), el deudor aporta, *además*, la reposición completa del valor de las cosas que forman el capital.

Pero, precisamente con esta premisa deja Thünen al descubierto, en otra dirección, una falla de su teoría del interés.

Las etapas del pensamiento que, según la teoría de Thünen sobre la productividad física del capital, conducen a la "percepción de plusvalía" por parte del capitalista pueden resumirse del modo siguiente:

1) *El trabajo ayudado por el capital puede arrojar una cantidad mayor de productos.* Esta premisa es, indiscutiblemente, exacta.

2) *El superávit atribuible a la inversión de capital se compone, en el ejemplo de Thünen, de dos partes: en primer lugar,* de los 40 *c*, 36 o 32.4 *c* que el capitalista obtiene en forma de medios de subsistencia y, en *segundo lugar,* de la reproducción de las cosas que forman el capital mismo y que se desgastan o consumen por su empleo. Las dos partes *juntas* dan el rendimiento bruto del empleo del capital. Para demostrar que esta tesis, muy importante, pero que Thünen no destaca claramente, se halla realmente implícita en su teoría, intercalaremos aquí un pequeño cálculo. Según Thünen, un año de trabajo sin ayuda del capital produce 110 *c*. Un año de trabajo ayudado por capital basta, no sólo para renovar el capital desgastado, sino además para producir 150 *c*. La diferencia entre ambos rendimientos, que representa el superávit obtenido por medio del empleo de capital, consiste, por tanto, en 40 *c más* la reposición del capital mismo. No estará tan de más advertir aquí que Thünen deja bastante en la obscuridad la existencia del segundo factor, ya que no vuelve a mencionarlo apenas —fuera de dos pasajes, en la p. 91—, y sobre todo porque se olvida completamente de él al establecer los cuadros estadísticos posteriores (en las pp. 98, 110, etc.). Esto afecta

bastante esencialmente a la exactitud de estos cuadros. Pues fácilmente se comprende que, tratándose de capitales que llevan funcionando 6 o 10 años, el trabajo que anualmente ha de destinarse a su reposición tiene necesariamente que absorber una parte considerable de la fuerza global del trabajo.

3) *El rendimiento en más determinado por el empleo del capital*[27] (= reposición + 40.36 o 32.4 c) *corresponde al capitalista como tal.* Esta premisa de Thünen es, a nuestro modo de ver, exacta a grandes rasgos, aunque deba tenerse en cuenta que la lucha de los precios puede, en el caso concreto, modificar no pocas veces la participación del capitalista.

4) *Este rendimiento bruto del capital, que corresponde al capitalista, tiene, por regla general, más valor que la parte del capital consumida para obtenerlo,* lo que hace que quede libre un rendimiento puro, un remanente de valor, un *interés del capital* neto. Esta tesis forma la conclusión natural y última de toda la anterior cadena de pensamientos. Thünen no la presenta en forma de una tesis general, como no presenta tampoco bajo esta forma las afirmaciones anteriores. La presenta, simplemente, bajo una forma que consiste en hacer que, en su ejemplo concreto, el capitalista obtenga, por regla general, una plusvalía sobre lo portado por él, lo que en realidad, teniendo en cuenta que el ejemplo elegido se considera como un ejemplo típico, equivale en el fondo a la formulación expresa de una tesis; tanto más cuanto que Thünen *tenía necesariamente* que afirmar y declarar la existencia de una plusvalía permanente del rendimiento del capital sobre la aportación de éste, si quería explicar el interés del capital, que consiste precisamente en esta plusvalía.

Hemos llegado aquí a la última y decisiva fase del razonamiento de Thünen, impecable en toda su trayectoria anterior. Pero es precisamente al llegar a este punto decisivo donde se ponen al desnudo las fallas de su teoría.

Si preguntamos: ¿de qué modo razona y explica Thünen la existencia de aquella plusvalía?, tenemos que contestar: no la explica de ningún modo, sino que, sencillamente, la presume. Y la presunción decisiva se desliza precisamente en aquel pasaje muy poco notorio en que Thünen habla de que la posesión de un capital permite al obrero crear un producto excedente de 40.36 o 32.4 c, *después de descontar lo que es necesario para mantener el resultado "en el mismo estado" y "con el mismo valor".* Si examinamos con cuidado y claramente el contenido

[27] Para prevenir equívocos, haremos constar expresamente que Thünen considera la plusvalía de la última partícula de capital invertida como decisiva para toda la masa del capital.

de esta afirmación, aparentemente insignificante, vemos que en ella se encierra, en realidad, la premisa de que el capital es capaz: 1º de reponerse a sí mismo y de reponer su propio valor, 2º de engendrar, además, algo. Y si el producto del capital es siempre, como se presupone, una suma cuyo primer eslabón representa ya el sacrificio del capital en su conjunto, no cabe duda de que la suma total tiene que encerrar necesariamente más valor que aquel sacrificio, en cuyo caso Thünen está en lo cierto al no creerse obligado a entrar en más explicaciones sobre este hecho. Pero el problema está precisamente en saber si Thünen tenía realmente derecho a dar por supuesta esta virtualidad del capital.

A nuestro juicio, no tenía derecho alguno a proceder así. Es cierto que en la situación concreta ante la que nos coloca al comienzo de su hipótesis, esta premisa a que nos referimos podía parecernos perfectamente plausible. Podemos dar perfectamente por supuesto que el cazador pertrechado de arco y flecha se halla en condiciones de cobrar en un año no sólo 40 piezas más que sin ayuda de aquellas armas, sino incluso de disponer del tiempo necesario para mantener dichas armas en buen estado o para renovarlas, de tal modo que su capital repuesto tenga al final del año tanto valor como al comienzo de él. ¿Pero, acaso podemos partir de premisas análogas a éstas con respecto a un estado mucho más complejo de la economía, con relación a un estado de la economía en que el capital sea demasiado multiforme y la división del trabajo demasiado ramificada para consentir que el capital sea repuesto por el mismo que lo utiliza? ¿Y acaso es evidente, cuanto éste tenga que *pagar* la reposición del capital, que el remanente de productos obtenido con ayuda de este capital supera el costo de la reposición o, en su caso, el valor de la parte del capital consumida?

Ciertamente que no. Cabe, por el contrario, concebir dos posibilidades por medio de las cuales se puede esfumar la plusvalía. Es perfectamente concebible, en primer lugar, que la gran utilidad productiva que asegura la posesión de algún objeto que forme parte del capital aumente también la valoración de este objeto en tales proporciones que su valor resulte equiparado al valor del producto que de él se espera; así, por ejemplo, el arco y la flecha, con los que pueden llegar a cobrarse 100 piezas de caza en todo el tiempo de su existencia, pueden equipararse por su valor a estas 100 piezas precisamente. En este caso, el cazador tendría que entregar al fabricante de armas, para reponer las armas consumidas, todo el superávit de rendimiento contenido en las 100 piezas cobradas o su correspondiente valor, con lo cual no retendría nada que le permitiese pagar una plusvalía, un interés del capital, al propietario que le prestó las armas.

Y cabe, en segundo lugar, que la competencia entre los fabricantes

de armas sea tan grande que haga descender el precio de éstas por debajo de aquella máxima valoración. ¿Pero, esta misma competencia no hará bajar también, necesariamente, las pretensiones del capitalista que presta las armas al cazador? Lauderdale entiende que sí y lo mismo hace Carey; por su parte, la experiencia de la vida económica no permite dudar que así es. Pues bien, podemos formular aquí la misma pregunta que hacíamos a propósito de Lauderdale: ¿por qué la presión ejercida por la competencia sobre la participación del capitalista no puede llegar a ser nunca tan fuerte, que reduzca el valor de esta participación al valor del objeto mismo que forma parte del capital? A fuerza de producir y emplear una cantidad grandísima de ejemplares de una clase de capital, puede ocurrir perfectamente que su empleo sólo alcance a cubrir escuetamente la reposición del objeto que forma parte del capital. Con lo cual desaparecerá la plusvalía y se eliminará con ella el interés.

En una palabra, nosotros vemos tres posibilidades en las relaciones entre el valor del producto del capital y el valor del capital que lo produce. La primera es que el valor del producto haga subir hasta su nivel el valor del objeto que forma parte del capital; la segunda, que el valor de este objeto, por obra de la competencia, haga bajar hasta su nivel el valor del rendimiento del capital; la tercera y última, que la participación del capital en el producto se mantenga por encima del valor del objeto que forma parte del capital. Thünen da por supuesto el tercer caso, sin pararse a demostrarlo ni —y aquí reside su falla decisiva— a explicarlo; pues ello equivale a dar por supuesto, en vez de explicarlo, todo el fenómeno que se trata precisamente de explicar, el fenómeno del interés del capital.

Por ello, nos vemos obligados a formular, como resultado de nuestro examen, el siguiente juicio: Thünen nos ofrece una versión más perfecta, más meditada y más meticulosa de la teoría de la productividad que ninguno de los demás representantes de este punto de vista; pero también él tropiza y cae al llegar al paso más peligroso: allí donde se trata de derivar la *plusvalía* de la productividad física del capital, de la mayor cantidad de productos, incluye entre las premisas del problema precisamente lo que interesa explicar.[28]

[28] Para no recargar la exposición del texto con razonamientos todavía más sutiles que los que ya sin ello nos vemos obligados a poner ante los ojos del lector, complementaremos aquí la crítica del texto con algunos otros rasgos. En la obra de Thünen se contienen dos posibles intentos de justificación de aquella hipótesis, es decir, dos conatos de verdadera explicación del fenómeno del interés. El primer conato es la reiterada observación (por ej., pp. 111 y 149) de que, al alcanzar la inversión de capital cierta magnitud, la renta de capital llega a su nivel máximo y al rebasar aquel límite empieza a bajar, *por lo cual el creador de capital no tiene interés alguno en seguir creando capital más allá de dicho límite.* Tal vez

Glaser

Thünen marca el punto culminante de las investigaciones sólidas y profundamente meditadas, en este terreno. Desgraciadamente, también los economistas alemanes descendieron después de él a terrenos de menos altura. Ya su sucesor inmediato en la corriente que venimos

podría interpretarse esta afirmación como explicación del hecho de que la oferta de las cosas que forman parte del capital no *puede* ser nunca tan grande que el interés neto quede reducido a cero. Sin embargo, aquella consideración referente al *interés común de la clase capitalista* no tiene nada de coactivo para el modo de proceder del capitalista *individual* ni apenas influye en él, razón por la cual no puede impedir que el capital siga creciendo. Cada capitalista atribuye —y con razón— al incremento de capital formado por su ahorros personales un efecto infinitamente pequeño sobre el tipo de interés vigente dentro del país y, en cambio, un efecto muy grande en lo que se refiere a la elevación de sus rentas individuales por intereses, por lo cual todo el que tenga el deseo y la posibilidad de seguir ahorrando, lo hará, sin dejarse llevar por esos escrúpulos; exactamente del mismo modo que todo terrateniente procura mejorar sus tierras y perfeccionar sus métodos de cultivo como puede, aun cuando tenga la conciencia teórica de que si *todos* los terratenientes hiciesen lo mismo ésto, permaneciendo inalterable el estado de población, se traduciría en una baja de los precios de los productos agrícolas y haría bajar la renta del suelo, a pesar de que disminuyesen los costos. El segundo conato de explicación a que nos referíamos podría verse en la observación reproducida más arriba (pp. 185 n. y 186) que hace Thünen al pasaje en que habla de la reposición del capital por el deudor. Thünen hace notar a este propósito que "en esta investigación, la mirada debe proyectarse sobre el todo". Cabría interpretar esta amonestación como un intento de prueba en apoyo del hecho de que el fenómeno que se da por supuesto en el texto y según el cual el que usa una cosa que forma parte de un capital la repone con su trabajo y obtiene, además, un producto remanente, es valedero en cualesquiera circunstancias económicas, siempre y cuando que se sustituya el individuo por la colectividad; en efecto, aunque un individuo no reponga con su trabajo personal el capital usado por él, podrá afirmarse, sin embargo, que, tomado todo el pueblo en conjunto, los hombres que usan un capital se hallan en condiciones de obtener un producto remanente y, *además,* de reponer el capital consumido con una parte del trabajo ahorrado. Este razonamiento podría interpretarse, en tal caso, como una desvirtuación de la objeción formulada por nosotros en el texto y en la cual declaramos que el supuesto de Thünen sólo es valedero para circunstancias simples y no puede regir, en cambio, con respecto a otras más complejas. Sin embargo, no creemos que aquella exhortación de que debe enfocarse la cosa en su conjunto tenga este sentido, en Thünen. Pero aunque así fuese, no quitaría fuerza alguna a nuestra objeción. Pues en los problemas que afectan a la distribución —y el problema del interés del capital es uno de ellos— no es posible tener siempre en cuenta la cosa en su conjunto. Del hecho de que la sociedad, como tal, se halle en condiciones de renovar el capital con ayuda de éste y, además, de crear una cantidad mayor de producto no se puede sacar ninguna conclusión en cuanto a la existencia de un interés del capital. En efecto, este superávit de productos podría destinarse también a mejorar los salarios de los obreros, que al fin y al cabo son

estudiando, Glaser,[29] a pesar de toda su buena voluntad, acusa un decidido retroceso en cuanto a profundidad de concepción y a nitidez de argumentación.

El capital, que concibe de un modo completamente exacto, como "aplicación de trabajo indirecto", es, para él, indiscutiblemente productivo. Rechaza la objeción que ve en el capitán un instrumento muerto, que sólo se anima y fecunda mediante el empleo de trabajo, diciendo que con la misma razón podría afirmarse que "el trabajo es algo muerto, que sólo se anima por medio del capital".[30] Y asimismo es indiscutible, para él, que la ganancia del capital proviene de la productividad de éste. "La ganancia del capital —dice— tiene su fundamento en el hecho de que el capital determina una parte de la producción y es, simplemente, el salario que se le asigna por esta colaboración. Se adhiere expresamente a Say, quien había afirmado ya lo mismo, aunque reprochándole con toda razón el no haber sabido poner de manifiesto "la clase de colaboración prestada por el capital".

Este es, en efecto, el problema que Glaser se propone resolver y que no considera, ciertamente, como un problema muy difícil. Desgraciadamente, lo hace de un modo que no deja muy bien parada su sagacidad teórica.

Glaser parte del supuesto de que todo capital es fruto del trabajo, de que el valor del capital, al igual que el de todos los bienes, se mide por la cantidad de trabajo necesario para su producción y de que el empleo de capital debe considerarse, pura y simplemente, como el empleo de trabajo indirecto. "Tanto da, en cuanto a la cosa misma, que emplee a 100 obreros durante un año o el producto creado por estos 100 obreros". Por tanto, el capitalista exige con pleno derecho que se le conceda la misma parte de la producción que le correspondería si hubiese puesto a la disposición de ella los obreros que han creado su capital. Si el capital consiste, por ejemplo, en una máquina que valga el trabajo de 100 obreros durante un año y la elaboración de un determinado producto exige el trabajo de otros 500 obreros, el producto deberá considerarse

tan indispensables para obtenerlo como el capital, en vez de distribuirse como tal interés entre los capitalistas. El interés del capital, como plusvalía del rendimiento individual sobre el gasto individual de capital, depende más bien del hecho de que el *individuo* obtenga constantemente las cosas que forman parte de su capital por un precio más bajo que el valor del remanente de producto obtenido con ayuda de él. Y esto no lo garantiza, por lo menos de un modo evidente, aquella consideración referente a la colectividad. De ser así, no existirían tantas teorías encaminadas a explicar una cosa tan evidente.

[29] *Die allgemeine Wirtschaftslehre oder Nationalökonomie*, Berlín, 1858.

[30] Pp. 59 y 203. Las demás manifestaciones de Glaser recogidas en el texto figuran en *l. c.*, pp. 203 *ss.*

como resultado del trabajo de 600 obreros y el capitalista podrá reclamar para sí la parte correspondiente a 100 obreros, o sea la sexta parte del producto.

Hasta aquí, no hay gran cosa que objetar al razonamiento de Glaser, aunque resulta difícil comprender cómo, partiendo de estas premisas, podrá llegar a deducirse una ganancia del capitalista. El mismo Glaser se formula la pregunta: "Ahora bien, si el producto tiene precisamente el valor de 600 obreros (?), ¿cómo puede quedar, además, una ganancia para el capitalista?"

Según él, la solución de este enigma está en el hecho de que el empleo del capital permite producir más que sin él. Se crea, gracias a él, un fondo del que puede sacarse una remuneración para el uso del capital. Sin embargo, este fondo sólo en parte beneficia al capitalista, pues otra parte de él beneficia a los obreros, cuya situación mejora también gracias al empleo del capital, y en general puede afirmarse que toda la sociedad se aprovecha del mayor rendimiento así obtenido. La distribución se efectúa con arreglo al principio de que el capital debe ser considerado como trabajo indirecto, remunerándose éste lo mismo que si se tratase de trabajo directo. "Si, por ejemplo, los obreros que han creado el capital representaran la sexta parte del número total de obreros, corresponderá al capitalista —siempre y cuando el capital sea absorbido en su integridad por la producción— la sexta parte del producto. "*Esta sexta parte* —dice Glaser como conclusión final— *sería más de lo necesario para reponer el capital, y esta diferencia en más constituiría precisamente la ganancia del capital*".

Esta tesis final encierra una presunción que no se apoya en razonamiento alguno. Glaser afirma que la sexta parte asignada al capitalista sería *más* de lo necesario para reponer el capital. Pero, no sólo no demuestra esta afirmación con una sola palabra, sino que no advierte que se halla en contradicción directa con todas sus premisas: de éstas se desprende todo lo contrario de lo que ahora sostiene, a saber: que la sexta parte atribuída al capitalista es necesaria *en su totalidad* para reponer el capital y que no puede quedar margen para *ninguna* ganancia. La prueba es fácil de aportar.

Es inconcebible, y además se excluye expresamente según el supuesto de que se parte, que los obreros que crean el capital sean remunerados, a la larga, con arreglo a una cuota más baja que los obreros directos; pues bien, si el salario del obrero indirecto es tan alto como el del obrero directo, y los obreros directos, cinco veces más numerosos, perciben cinco sextas partes del producto total, resultará que los obreros indirectos cobrarán por su trabajo, necesariamente, la quinta parte del salario de aquéllos, o sea la sexta parte del producto total; con lo cual todo el

producto se habrá distribuído entre los *obreros* y no quedará nada para el capitalista. Reduzcamos todo ésto a números. Supongamos que 100 obreros construyen una máquina y que, con ayuda de ella, otros 500 crean un producto anual con un valor de 300,000 florines; según la clave de distribución de Glaser, cinco sextas partes de esta cantidad = 250,000 florines corresponderán a los 500 obreros directos, cada uno de los cuales percibirá, por tanto, un salario anual de 500 florines, y la sexta parte restante = 50,000 florines irá a parar a manos del capitalista que aporta la máquina. Pero ésta, según el supuesto de que se parte, se destruye en un año, lo cual quiere decir que el capitalista tiene que reponerla con lo que ingresa. ¿Cuánto le cuesta reponerla? Indudablemente, no menos de 50,000 florines, puesto que deberá destinar a construir otra nueva 100 obreros, con un salario anual de 500 florines cada uno, lo que arroja un desembolso total de 50,000 florines, exactamente los que han ingresado, sin que, por tanto, quede margen alguna para una ganancia.

Pero no es ésta la única contradicción entre aquella afirmación de Glaser montada en el aire y las premisas sentadas anteriormente por él mismo. Así, vemos cómo antes había sentado expresamente el supuesto de que el valor de todos los bienes, incluyendo el del capital, se rige por la cantidad de trabajo que cuesta su producción. Ahora bien, si en el producto total que ha de distribuirse se encierra una suma de 600 años de trabajo, es indudable que la sexta parte de esta suma global, la que corresponde al capitalista, poseerá el valor correspondiente a 100 años de trabajo. Pero, como la creación de su capital ha costado precisamente 100 años de trabajo, resultará que el capital mismo y su rendimiento son valores exactamente equivalentes, siendo imposible toda ganancia.

Pero Glaser no para mientes en ninguna de estas objeciones, a pesar de ser tan claras y evidentes, y se deja llevar ciegamente de las tentaciones que irradia la equívoca palabrilla "más"; quien se imponga el esfuerzo de leer coherentemente sus manifestaciones, se dará cuenta, no sin cierto regocijo, de que la palabra "más", que en un principio significa todavía, muy exactamente, una "cantidad mayor de productos", se convierte más adelante, ya equívocamente, pero con una interpretación todavía admisible, en una "cantidad mayor de rendimiento", luego en una "ventaja", enseguida en una "ganancia", hasta que por último, en el pasaje final decisivo, aparece interpretada como plusvalía, en el sentido de ganancia del capital.

Roesler

Y si, como vemos, deja ya bastante que desear la falta de cautela de Glaser en el manejo de conceptos de doble sentido, el autor cuya doctrina

pasamos a examinar ahora, Roesler, acusa un retroceso verdaderamente lamentable hacia ese juego frívolo de conceptos que consiste en saltar alegremente de unos a otros y en emplearlos tan pronto en uno como en otro sentido, como al autor se le antoja, queriendo arrancar a la paciente palabra un acuerdo que no va implícito verdaderamente en la cosa misma.

Y, como se trata de un modo de proceder que peca, fundamentalmente, por el abuso de las palabras, no es fácil emitir un juicio acerca de él sin apoyarse en el texto, por lo cual nos veremos obligados a citar las manifestaciones de este autor más por extenso de lo que realmente desearíamos. Por lo demás, tal vez el lector se sienta resarcido de las molestias que ello le ocasione por lo instructiva que es la cosa: Roesler nos ofrece un ejemplo verdaderamente interesante de las muchas celadas que nuestra terminología científica usual tiende al pensamiento consecuente y del grado de vigilancia crítica —tan pocas veces ejercida, desgraciadamente— que hace falta desplegar si no quiere uno perderse en frases contradictorias, ante un problema tan difícil como el nuestro.

En sus tres obras económicas más importantes, Roesler da tres versiones bastante distintas sobre los orígenes del interés del capital. En la primera de las tres, la *Kritik der Lehre vom Arbeitslohn* ["Crítica de la teoría del salario"] (1861), nos ofrece una mezcolanza poco original de las teorías de la productividad, el uso y la abstinencia, que podemos pasar tranquilamente por alto.[31] Donde más a fondo y de un modo más interesante trata nuestro tema es en su segunda obra, los *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* ["Principios de economía política"] (1864).

En esta obra, Roesler desarrolla la tesis de la productividad del capital en los siguientes términos (p. 104):

"La productividad del capital se basa en sus cualidades utilizables para fines productivos, las cuales son, como veremos, de muy diversas clases. *Cada capital encierra, como la naturaleza o el trabajo, una determinada cantidad de fuerzas, cuya utilización da como resultado el producto del capital.* El capital suministra materiales para el trabajo o facilita o abrevia en una medida considerable las operaciones de los obreros. Todo lo que se debe a la cooperación del capital en una actividad productiva debe considerarse como *producto del capital.* El que, por ejemplo, pesca con la mano, a nado, puede considerar los peces que pesca simplemente como producto de la naturaleza y del trabajo, siempre y cuando que el agua o los peces no sean, por su parte, un producto artificial del hombre; pero si pesca con ayuda de un bote y de una red o de un anzuelo, recurrirá ya a la fuerza del capital, y *lo que*

[31] El lector encontrará los pasajes principales en las pp. 1, 4, 7, 8 y 39 de la obra citada más arriba.

gracias a él consiga en mayor abundancia, más rápidamente o con mayor facilidad deberá considerarse como efecto de aquella fuerza productiva. El capital es, pues, una *fuente independiente de bienes,* al igual que las otras dos, aunque por regla general y con arreglo a la naturaleza de todo negocio productivo no tiene más remedio que combinarse con ellas para poder conducir a un resultado. Sin embargo, hay capitales que pueden conducir por sí solos a un resultado productivo; así, por ejemplo, el vino puede tenerse encerrado largos años en botellas sin que en ello intervenga para nada el trabajo, y todo lo que gane en fuerza o en gusto por la acción del tiempo y la continuada fermentación debe considerarse exclusivamente como un producto del capital".

Como vemos, Roesler atribuye al capital una productividad física, ya que la basa sobre el hecho de que con ayuda del capital se produce más, mejor y con mayor rapidez que sin él. Ya aquí querríamos llamar la atención del lector hacia el hecho de que Roesler gusta de emplear la expresión "producto del capital" en un sentido un tanto vago. Así, en la afirmación de que "todo lo que se debe a la cooperación del capital en una actividad productiva debe considerarse como producto del capital", esta expresión significa *todo* el producto obtenido por el empleo del capital, es decir, el *rendimiento bruto* de éste; en cambio, en el ejemplo del vino sólo indica lo que el vino sale *ganando* en fuerza o en gusto, es decir, el *rendimiento* neto del capital. Más adelante, veremos qué servicio tan importante está llamado a prestar, dentro de la teoría de Roesler, el doble sentido de esta expresión.

Las fuerzas naturales y el trabajo —dice más adelante Roesler (p. 135)— han sido reconocidos siempre como factores productivos, pero no así el capital. Sólo desde fines de la Edad Media fueron despertándose poco a poco ideas más claras acerca de la importancia productiva del capital.

"Pero todavía Adam Smith y algunos de sus partidarios negaban, en rigor, la productividad del capital, ya que creían que *la renta del capital* obtenida por el capitalista a cambio de la cooperación que el capital presta en la producción, *salía del rendimiento del trabajo. La falsedad de esta concepción salta a los ojos,* pues sin capital todo obrero produce menos, peor o más lentamente, y lo que se gana en cantidad, calidad o ahorro de tiempo constituye una ventaja real *que se debe exclusivamente a la cooperación del capital,* sin el cual los medios destinados a la satisfacción de necesidades se encontrarían, indudablemente, en un nivel más bajo".

Aquí, Roesler corrobora la tesis, sostenida más arriba, de la productividad independiente del capital y da a entender, al mismo tiempo, que la considera como la fuente indudable de la renta del capital, la

cual, como dice en otra parte (p. 471), "no es producida por el empresario o el capitalista", sino que es "el resultado obtenido sin esfuerzo de la fuerza productiva que se alberga en el capital mismo".

Pero, ¿de qué modo brota la renta de la productividad del capital? A exponer ésto se destina la siguiente notable disquisición (p. 448), que, para mayor claridad, iremos transcribiendo y glosando en forma de tesis sueltas.

"Lo que se obtiene en la producción mediante el empleo del capital es producto o rendimiento de éste".

Aquí, la frase de rendimiento del capital se emplea, visiblemente, en el sentido de *rendimiento bruto.*

"Este resultado del empleo del capital consiste, como en el trabajo, en la producción de un bien o de una nueva utilidad, cuya existencia se debe exclusivamente a la cooperación del capital y que, mediante una operación mental, puede desglosarse indudablemnte de las partes de todo el rendimiento de la producción obtenidas por medio del trabajo o de la cooperación de las fuerzas libres de la naturaleza".

Aquí, debe observarse que Roesler considera como resultado del empleo de capital la producción de un *bien* o de una *utilidad;* ni aquí ni en ninguna de sus manifestaciones anteriores se habla para nada de la producción de *valor.*

"Si se trata, *por tanto,* de determinar *el valor* de un determinado producto, por ejemplo de un celemín de trigo, como las fuerzas naturales libres no tienen valor alguno tendremos que sólo una parte corresponde al capital y otra parte al trabajo desplegado, y en la misma proporción exactamente en que coopere aquí el capital se determinará *su valor* con relación a éste o se considerará como rendimiento del capital invertido en esta producción".

De pronto, vemos que "bien" es sinónimo de "valor", hasta el punto de que ahora el *valor* producido se distribuye entre los varios factores lo mismo que en la frase anterior se distribuía el *bien* producido y de que, de golpe y porrazo, "su valor", o sea el valor del calemín de trigo, se considera como rendimiento del capital invertido en esta producción, que ya no es como antes, simplemente un bien o una utilidad. Pero continuemos.

"Algunos *productos* pueden considerarse también, en un momento dado, exclusivamente como rendimiento del capital".

Aquí, el rendimiento del capital vuelve a consistir en productos o bienes.

"Si, por ejemplo, se deposita en la bodega vino recién cosechado y se calcula el trabajo empleado para depositarlo como un recargo de valor sobre el valor del vino, de los envases y de la bodega, el *mejora-*

miento de la calidad conseguido al cabo de un año por obra de la fermentación constituirá el *producto del capital*, cuyo *valor* se manifiesta en la diferencia entre el precio del mosto y el precio del vino".

¿Qué es, aquí, el producto del capital? El "mejoramiento". Esto significa dos cosas: "mejoramiento" indica mayor utilidad y no mayor valor; e indica asimismo, no el resultado total del empleo del capital, como más arriba, sino la diferencia de más obtenida sobre la utilidad anterior del capital mosto. Significa, por tanto, "rendimiento neto en utilidad". Pero, inmediatamente, mediante las palabras "cuyo *valor* se manifiesta en la diferencia entre el precio del mosto y el precio del vino", el rendimiento neto en *utilidad* se convierte en rendimiento neto en *valor*.

Después de todo lo cual Roesler formula su resultado con estas palabras concluyentes: *"este rendimiento es la renta"*.

Pero, ¿qué rendimiento?, se siente uno tentado a preguntar: ¿el *rendimiento bruto en bienes*, que era lo que significaba la expresión rendimiento del capital, tal como se emplaba al cominzo de este pasaje? ¿O el *rendimiento neto en valor*, que es lo que significa al final? ¿O tal vez el *rendimiento bruto en valor* o el *rendimiento neto en utilidad*, que es el sentido que se le da, alternativamente, en el centro del pasaje citado? Realmente, no sabríamos a qué acepción se refiere todo este razonamiento probatorio, si no supiéramos ya que la renta consiste en un remanente de valor. Este remanente de valor es, pues, el que Roesler se propone explicar.

Se lo propone, pero ¿acaso podemos decir que lo haya conseguido? Nosotros, por lo menos, no sabríamos decir cuándo ni cómo.

Afirma Roesler que "la renta es el resultado obtenido sin esfuerzo de la fuerza productiva que se alberga en el capital mismo". Pero, al dar por probada esta afirmación tendría que explicarnos cómo la productividad del capital se traduce realmente en un remanente de valor del producto sobre el valor propio del capital. ¿Dónde se contiene esta explicación? No se contiene, evidentemente, en las primeras citas, en las que se limita a describir la esencia de la productividad del capital, pues aquí no hace otra cosa que afirmar que con ayuda del capital se obtienen más productos y utilidades que sin él; aquí se describe una productividad que versa sobre "más bienes que de otro modo", pero en modo alguno una productividad que se refiera a "más valor que el que tiene el capital mismo".

¿Acaso en la cita final, dedicada expresamente a explicar lo que es la renta? Quien lea esta cita con un poco de cuidado advertirá que tampoco aquí se dedica ni una sola palabra a *explicar* el nacimiento de la "plusvalía" partiendo de la productividad del capital. Es cierto

que se establece un enlace entre aquélla y ésta, si podemos llamar tal enlace al hecho de que, en medio de sus manifestaciones, Roesler empiece a emplear sin transición la palabra "valor" donde hasta entonces había hablado simplemente de "bien", haciéndolo de tal modo como si los conceptos de producto y valor, de más producto y más valor, y no sólo ésto, sino precisamente "más producto que de otro modo" y "más valor que el del capital mismo", fuesen sencillamente idénticos y como si por el mero hecho de demostrar que el capital crea mayor cantidad de producto quedase ya demostrado que la productividad del capital constituye la fuente de la plusvalía. Pero la cosa no es así, ni mucho menos. El capital ayuda a crear más productos de los que podrían crearse sin él: esto es *un* hecho. Esta cantidad mayor de productos encierra más valor que el capital empleado para producirlos: este es *otro* hecho, completamente distinto del primero y que reclama su propia y especial explicación. Esta explicación es la que Roesler no nos da, como no nos la dan tampoco sus predecesores.

En las ideas que este autor expone en lo tocante a la *cuantía* de los intereses del capital prosigue el mismo juego, consistente en sacar conclusiones falsas del empleo de palabras o expresiones de doble sentido. Ahorraríamos a nuestros lectores y nos ahorraríamos a nosotros mismos la ingrata tarea de seguir descubriendo los errores dialécticos en que Roesler incurre, si esta parte de su exposición no encerrase gran interés teórico para nuestro problema. En efecto, en ella se pone al descubierto con gran fuerza la perplejidad en que cae, no solamente Roesler, sino toda teoría de la productividad al tratar de poner en consonancia su criterio sobre el nacimiento del interés del capital con los hechos referentes a la cuantía del interés.

Para las teorías de la productividad la causa del interés del capital debe buscarse en la productividad de éste. Ahora bien, es un hecho apenas discutible que esta productividad va *en aumento* a medida que se desarrolla la economía.[32] Parecía, pues, lógico esperar que al aumentar la causa aumentasen también los efectos, es decir, que al desarrollarse la economía el tipo de interés fuese cada vez más alto. Pero, como es sabido, la experiencia demuestra precisamente lo contrario: el tipo de interés no aumenta, sino que, por el contrario, *desciende* a medida que la cultura económica se desarrolla. ¿Cómo compaginar este hecho con la teoría según la cual la productividad del capital es la causa eficiente del interés de éste?

32 "Basta con echar un vistazo a la técnica para convencerse de que esta productividad va constantemente en aumento; comparemos el arco y la flecha con un fusil moderno, las mejores introducidas en las máquinas de hilar, en los telares, en los arados, etc". Roesler, *l. c.*, p. 460.

Roesler se da clara cuenta de la perplejidad a que este problema conduce, rechaza como insuficientes, con una crítica muy certera, los intentos hechos por algunos economistas anteriores a él, principalmente por Carey, para resolverlo, y busca por su parte una solución más satisfactoria.[33] Y cree haberla encontrado en la tesis de que es precisamente la mayor productividad del capital la que hace bajar el interés. "Cuanto más abundante es el empleo del capital —dice—, menor valor posee el producto obtenido por medio de él. El tipo decreciente de interés no es consecuencia de la dificultad, sino de la facilidad de la producción; no es un resultado o un síntoma, sino un obstáculo de la carestía".

Y para razonar esta tesis, desarrolla la siguiente teoría, que expondremos y criticaremos también por partes.

"El valor de uso del capital *sólo* puede consistir en el valor de uso de su producto".

La afirmación es, indudablemente, exacta. Adviértase que, aquí, Roesler habla del valor y del producto del *capital*, no del uso de éste. El producto del capital es, por tanto, el producto bruto del empleo del capital.

"Pero éste tiene que disminuir necesariamente a medida que vaya haciéndose más fácil y más barato satisfacer las necesidades por medio del empleo del capital".

Lo cual es ya falso. Al crecer el producto del empleo de capital descenderá siempre, indudablemente, el valor de uso de *cada pieza* del producto, pero no *el producto en su totalidad*, que es de lo que se trata aquí. Si con la misma inversión de capital me las arreglo para producir primero 500 y luego 1000 quintales de azúcar, es posible que en el segundo saco cada quintal tenga menos valor de uso que antes, pero podemos estar seguros de que los 1000 quintales que forman ahora "el producto del capital" tendrán más valor de uso que antes los 500.

"Parece que es lógico que se pague más por el *uso* de una fuerza productiva a medida que va produciéndose más con ella. Pero esto equivaldría a confundir la magnitud y el valor del rendimiento, y no debe perderse de vista que entre la cantidad y el valor existe una oposición diametral".

Esta afirmación da pie para una serie de observaciones. En primer lugar, es sorprendente que Roesler salte de pronto del capital mismo al uso del capital. En segundo lugar, la necesidad de no confundir la magnitud del rendimiento y su valor constituye una amonestación muy certera, que el propio Roesler habría hecho bien en tener en cuenta en sus anteriores disquisiciones (cfr. *supra*, p. 198 *ss*). Asimismo es exacto, hasta

[33] Pp. 458 *ss.*

cierto punto, que entre la cantidad y el valor existe una oposición diametral, aunque no en el sentido que Roesler da a esta afirmación. Lo exacto es que mientras más abundan los ejemplares de una clase de bienes, menos vale —*caeteris paribus*— *cada ejemplar*; lo inexacto, que cuantos más ejemplares existan de una clase de bienes menos valgan todos ellos *juntos*. Si una cosecha arroja 10 millones de celemines de trigo en vez de 5 millones, concedemos de buen grado que 1 millón de celemines de trigo puede valer menos que antes. Pero dudamos mucho que los 10 millones juntos valgan menos que antes los 5 millones, por lo menos en lo que se refiere al valor de uso, que es al que Roesler se refiere.

Pero, dejemos a un lado todos estos reparos y admitamos con Roesler que cuantos más productos crea el capital menos valor tiene la suma de estos productos. ¿Acaso puede sacarse de aquí alguna consecuencia respecto a la baja del tipo de interés?

No acertamos a comprender cómo. El propio Roesler dice que el valor de uso del capital consiste en el valor de uso de su producto. Si ahora el producto vale menos, el efecto natural de ello será que valdrá también menos el capital; o, dicho en otros términos, que disminuirá el valor-capital de los diferentes medios de prducción, fábricas, máquinas, materias primas, etc. Lo cual no quiere decir, ni mucho menos, que tenga que bajar forzosamente el tipo de interés. El problema está, como se puede objetar a Roesler, volviendo contra él las palabras que él mismo emplea contra Carey: "en contestar, no por qué por una máquina que antes costaba 100 y ahora cuesta 80 hay que pagar ahora, en concepto de interés, 4 en vez de 5 como antes, sino por qué el interés por un valor de 100 era antes de 5 y ahora es de 4".

Para que la minusvalía del "producto del capital" represente algo para el tipo de interés hay que concebir el producto del capital en un sentido completamente distinto, a saber: como producto neto del capital. Es cierto que la magnitud de este producto se halla en conexión directa con el tipo de interés. Y parece, en efecto, como si Roesler, por medio de una de esas oscilaciones de conceptos a que es tan aficionado volviese a interpretar aquí el producto del capital —como con tanta frecuencia lo haya hecho ya antes de llegar a este momento— en el sentide producto neto.[34]

[34] Así se desprende, en efecto, del siguiente pasaje, que figura en la p. 462: "Si el interés se redujese a cero, no sería porque desapareciese la productividad del capital, sino porque ésta subiese hasta el punto de que los *productos del capital* carecerían ya de todo valor". El punto-cero de la ganancia del capital se alcanza, en efecto, cuando el valor del *producto remanente* sea igual a cero; no aun cuando el producto *total* sea igual a cero, pues entonces estaríamos ante un caso de pérdida de todo el capital.

Pero, con ello, Roesler vuelve a descubrirnos una falla en otro aspecto. Se equivoca, en efecto, y mucho, cuando considera el remanente de producción como una magnitud herméticamente cerrada cuyo valor se determina sustantivamente por el número y la utilidad de las cosas que contiene: de tal modo que el remanente debe considerarse grande si y porque las cosas contenidas en él son raras y, por tanto, valiosas y, por el contrario, pequeño si y porque estas cosas abundan y tienen, por consiguiente, poco valor.

Sostener semejante concepción es desconocer radicalmente la esencia de este remanente. El remanente es la cosa menos sustantiva del mundo, algo acerca de cuyo valor e incluso acerca de cuya existencia deciden factores que no residen, ni mucho menos, dentro de él mismo. El hecho de que exista una remanente y la magnitud de su valor dependen siempre de dos cosas: por una parte, del valor total del producto bruto de una inversión de capital; por otra parte, del valor de las partes del capital consumidas en la producción. Si la primera suma es mayor que la segunda existirá un remanente, el cual será tanto mayor cuanto más exceda la primera suma de la segunda. *Con lo cual queda determinado, al mismo tiempo, cuántas cosas entran en el remanente y cuál es el valor de cada una de ellas. Pero no, ni mucho menos, a la inversa, como si el número y el valor individual de las cosas contenidas en el remanente hubiesen de determinar la magnitud de éste.* Atribuir a la cantidad y al valor individual de las cosas contenidas en el remanente una influencia causal sobre la existencia y la magnitud del mismo equivaldría a dar a la pregunta de ¿por qué ha quedado un remanente? esta respuesta: *porque ha quedado* o contestar a la pregunta de ¿por qué ha quedado un remanente grande? diciendo: *porque ha quedado un remanente grande.*

Así, pues, la teoría de Roesler ofrece a la crítica una falla tras otra. Es una teoría poco satisfactoria desde el principio hasta el fin, que no acierta tampoco a resolver satisfactoriamente la contradicción que existe entre el tipo decreciente de interés y la productividad creciente del capital, contradicción que, por otra parte, constituye un testimonio bastante fuerte contra la exactitud de todas las teorías que pretenden explicar el interés simplemente como un fruto de la productividad del capital.

En una publicación posterior, las *Vorlesungen über Volkswirtschaft* ["Lecciones de economía política"], publicadas en 1878, Roesler modifica bastante esencialmente sus ideas, pero sin conseguir tampoco llegar a una solución sostenible del problema.

En esta obra, el capital (la posesión) ya no le parece solamente un factor productivo, sino más aún, el único productivo, cualidad que, en cambio, no reconoce al trabajo, en que sólo ve "la fuerza servidora

de la posesión residente en el capital".[35] La productividad del capital responde a su dominio sobre las fuerzas naturales, en el que reside su esencia, y que se efectúa por mediación de los servicios del trabajo, supeditado a él.[36] El valor es, para Roesler, "la medida de la fuerza productiva de la posesión".[37] Y como ésta va constantemente en aumento, el valor tiende también a aumentar incesantemente,[38] y lo mismo el precio de todas las mercancías, cuya función es, en efecto, "pagar el valor de las cosas.[39] Es completamente erróneo atribuir el alza general de los precios al descenso del valor de los metales preciosos, cuyo valor, por el contrario, acusa también un alza constante.[40] La renta del capital aparece tratada siempre como un fruto natural de la productividad del capital, sin que el autor se preocupe nunca de preguntar expresamente por su orígenes. Finalmente, el descenso del tipo de interés se explica de un modo muy peregrino, diciendo que al aumentar la productividad suben todos los valores, acusándose también, por tanto, "un alza del capital como patrimonio de valor", de donde se sigue, según Roesler, la consecuencia de que un rendimiento acrecentado del capital representa una cuota menor del tronco del capital. "La parte del capital, al igual que la del trabajo, tiene que hallarse necesariamente en relación con el aumento de la producción; pero como, a la par con ésta, se acusa el alza del capital como patrimonio de valor, ello impone de un modo *necesario* la baja relativa de la renta del capital. Si la renta sube de 5 a 10 y el valor-tierra o el valor-capital experimenta un alza de 100 a 300, el nuevo rendimiento del capital deberá juzgarse con arreglo a la proporción de 10 a 300, lo que, calculando en tantos por ciento, querrá decir que el tipo de interés ha descendido del 5 al 3 $^1/_3$" (*l. c.*, p. 437).

¿Por qué, cabe preguntarse, no ha de subir "la parte del capital", por las mismas razones, de 5 a 15, subiendo con ello el valor del capital de 100 a 200? Roesler no ha afirmado ni con una sola palabra, cuanto menos explicado o demostrado, que el valor del capital, al aumentar la productividad, tenga que subir necesariamente en una proporción mayor que la renta. Pero entonces, el tipo de interés no habría descendido sino que, por el contrario, habría aumentado del 5 al 7 $^1/_2$ por ciento.

Este breve extracto demuestra hasta la saciedad que Roesler, en la nueva versión de su doctrina, se aleja todavía más, si cabe, de la solución satisfactoria de nuestro problema.

[35] Cfr. pp. 141, 143, 148, 219, 295, 426, 431, etc.
[36] Véanse pp. 75, 76, 127, 131, 148, etc.
[37] Pp. 222, 223, 224, etc.
[38] P. 224.
[39] Pp. 289 *ss.*
[40] P. 292.

Strasburger

Entre tanto, las teorías de la productividad habíanse convertido en blanco de furiosos ataques. Rodbertus les había reprochado, en una crítica serena y objetiva, que involucraban los problemas de la distribución con los problemas de la producción; que su hipótesis de que la parte del producto total asignada al capitalista como ganancia del capital era un producto específico de éste no era otra cosa que una *petitio principii* y que, lejos de ello, la única fuente de todas las mercancías era el trabajo. Más tarde, Lassalle y Marx nos ofrecieron dos variantes sobre este mismo tema, cada cual a su modo, el primero de un modo impulsivo e ingenioso, el segundo a su manera áspera e implacable.

Estos ataques provocaron una réplica salida del campo de los teóricos de la productividad, con la que queremos poner fin a esta parte de nuestro estudio, que va haciéndose ya excesivamente larga. Aunque salida de la pluma de un economista todavía muy joven, merece que le dediquemos todo nuestro interés: en parte, por la posición de su autor, el cual, como miembro del Seminario de ciencias sociales de Jena, mantenía por aquel entonces estrechas relaciones científicas con las personalidades dirigentes de la escuela histórica alemana, pudiendo considerársele, por tanto, como representante de las opiniones dominantes en esta escuela; y, en parte, por el motivo polémico que dió vida a la doctrina en cuestión. En efecto, el hecho de que la doctrina a que nos referimos se expusiera con pleno conocimiento de los furiosos ataques que en *El Capital* acababa de dirigir Marx contra la teoría de la productividad del capital y con ánimo de refutarlos, nos permite esperar que en ella se contenga lo mejor y más convincente que su autor fuese capaz de escribir en defensa de la teoría de la productividad, después de una reflexión crítica muy profunda.

La réplica a que nos venimos refiriendo aparece en dos artículos publicados por K. Strasburger en el año 1871 bajo el título de *Zur Kritik der Lehre Marx' vom Kapitale* ["Contribución a la crítica de la teoría de Marx sobre el capital"] en los *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* ["Anales de Economía política y Estadística"] de Hildebrand.[41]

El propio Strasburger resume la esencia de su teoría en el segundo de los dos artículos citados,[42] con las siguientes palabras: "El capital aporta fuerzas naturales que, si bien son asequibles a todo el mundo, muchas veces sólo pueden aplicarse a una determinada producción con ayuda del capital. No todo el mundo posee los medios necesarios para dominar las fuerzas naturales; el que trabaja con un capital pequeño

[41] T. 16, pp. 93 *ss.*; t. 17, pp. 298 *ss.*
[42] *Jahrbücher*, t. 17, p. 325, al final.

vése obligado a emplear sus fuerzas en operaciones que las fuerzas naturales se encargan de realizar al servicio de quien trabaja con un capital abundante. *Por eso, la obra de las fuerzas naturales, cuando se aportan por mediación del capital, no es un regalo de la naturaleza; es cargada en cuenta en los actos de cambio, y quien no posee capital se ve obligado a ceder al capitalista el producto de su propio trabajo a cambio de la obra que estas fuerzas naturales realizan. El capital, por tanto, produce valores,* pero el papel desempeñado por él en la producción es completamente distinto del que en ella desempeña el trabajo".[43]

Y, un poco más adelante,[44] dice el mismo autor: "Ya por lo que queda dicho anteriormente se ve cómo concebimos nosotros la productividad del capital. *El capital produce valores al imponer a las fuerzas naturales el trabajo que de otro modo tendría que realizar el hombre.* La productividad del capital obedece, pues, al hecho de que se distingue del trabajo vivo, en lo tocante a la actividad que desempeña en la producción. Hemos dicho que la prestación de las fuerzas naturales es considerada, en el cambio, como un equivalente del trabajo humano. Marx sostiene lo contrario. Según Marx, cuando un obrero, en su trabajo, es apoyado más que otro por la acción de las fuerzas naturales, produce más valor de uso, la cantidad de productos obtenida es mayor, pero la obra de las fuerzas naturales no aumenta el valor de cambio de las mercancías así producidas. Para refutar este punto de vista basta con recordar lo que ya dijimos anteriormente, a saber: que no todo el mundo posee los mismos medios para dominar las fuerzas de la naturaleza; quienes no poseen capital se ven obligados a comprar la aportación de éste mediante su propio trabajo o, si trabajan con ayuda del capital de otro, a ceder a éste una parte del valor producido por ellos. Esta parte del valor nuevamente producido es la ganancia del capital; la percepción de una cierta renta por el capitalista tiene su razón de ser en la naturaleza del capital mismo".

Si extraemos de estas palabras, con mayor concisión aun, los pensamientos fundamentales que en ellas se encierran, tendremos el siguiente razonamiento.

Frecuentemente, las fuerzas naturales, aunque libres de por sí, sólo pueden usarse con ayuda de capital. Y cómo, además, el capital sólo existe en cantidad limitada, los poseedores de capital se hallan en condiciones de exigir que se les pague la cooperación que, gracias a su capital, prestan las fuerzas naturales a la producción. Este pago es la ga-

[43] P. 329.
[44] Cfr. Knies, *Der Kredit*, parte, II, pp. 34 *s.*, 77 *s.* Véase también *infra.*

nancia del capital. Esta se explica, pues, *por la necesidad de retribuir la cooperación de las fuerzas naturales en provecho del capitalista.*

Veamos ahora cuál es la fuerza probatoria de esta teoría.

No queremos ser demasiado avaros en la concesión de las premisas de que parte Strasburger. Reconozcamos, sin más, que hay muchas fuerzas naturales que sólo pueden explotarse gracias a la mediación del capital y reconozcamos asimismo que el hecho de que la cantidad del capital sea limitada permite a sus poseedores hacerse pagar por la cooperación de las fuerzas naturales a las que el capital hace intervenir en la producción. Lo que ya no podemos conceder es que de estas premisas se derive absolutamente nada en cuanto al nacimiento del interés del capital. Cuando Strasburger afirma que el *interés del capital* brota como resultado de aquellas premisas, puesto que éstas, con arreglo a su naturaleza, producirían idéntico resultado en condiciones económicas completamente distintas, formula una hipótesis precipitada y, además, no apoyada en ningún razonamiento.

No creemos que nos resulte demasiado difícil poner al descubierto el error de Strasburger.

Una de dos: o el capital existe en cantidades tan ilimitadas, que los capitalistas puedan obtener, gracias a ello, una remuneración por las fuerzas naturales a que sirven de mediadores, o no. La teoría de Strasburger parte del primer supuesto, que es, por tanto, el que nosotros queremos aceptar también.

Es necesario que investiguemos por medio de qué proceso económico puede el capitalista obtener esta remuneración que le corresponde por la acción de las fuerzas naturales.

Incurriríamos en una *petitio principii* muy precipitada si dijésemos: apropiándose la ganancia del capital. A poco que reflexionemos veremos, que si el interés del capital brota, en efecto, de la remuneración debida por la acción de las fuerzas naturales, sólo puede desprenderse como una consecuencia secundaria de procesos económicos más complejos. Puesto que las fuerzas naturales dependen del capital, es evidente que sólo pueden valorizarse a la par con la valorización de los servicios del capital. Pero como el capital se ha ido creando mediante la inversión de trabajo y por el uso perece de golpe o va desgastándose gradualmente, es evidente que, al valorizar los servicios del capital, será necesario remunerar también el trabajo que en él se encierra. Por consiguiente, la remuneración otorgada al capitalista por las fuerzas naturales sólo puede ir a parar a sus manos como parte integrante de un *rendimiento bruto*, en el que se contenga, además de aquella remuneración, otra destinada a la inversión de trabajo.

O, dicho en términos más precisos: el proceso económico por medio

del cual el capitalista obtiene la remuneración de sus fuerzas naturales consiste en la venta de los servicios de su capital por un precio más alto que el que corresponde a la inversión de trabajo que ha sido hecha para crear el capital correspondiente. Si, por ejemplo, una máquina que tiene un año de duración se construye con una inversión de 365 días de trabajo y el salario usual es de 1 florín, es evidente que la venta de los servicios de esta máquina durante un día por una gulda escasamente remuneraría el trabajo contenido en la máquina y, naturalmente, no dejaría margen alguno para pagar las fuerzas naturales a que sirve de mediadora. Para que ésto sea posible, es necesario que los servicios de la máquina durante un día se remuneren con más de una gulda, por ejemplo con 1 florín y 10 céntimos de florín.

Y este mismo proceso general puede repetirse bajo toda una serie de diversas formas concretas.

Una de ellas se presenta cuando el propietario del capital lo emplea por sí mismo, como empresario productor. En este caso, la remuneración de todos los servicios del capital consiste primordialmente en aquella parte alícuota del producto que, después de deducir los demás gastos de producción, queda libre para pagar el uso de la tierra y el trabajo directo y que constituye el "rendimiento bruto del capital". Si éste asciende, calculado por días, a 1 florín 10 céntimos de florín y para remunerar el trabajo que ha creado el capital que se consume en un día basta con una gulda, el remanente de 10 céntimos constituirá la remuneración diaria de las fuerzas naturales. Lo cual no quiere decir, todavía, que este remanente sea la *ganancia del capital,* pues la decisión acerca de este punto no recaerá hasta más adelante.

Los servicios del capital pueden ser remunerados, además, por otra vía más directa: por medio del *alquiler.* Si nuestra máquina obtiene un alquiler diario de 1 florín y 10 céntimos de florín, nos encontraremos, en términos idénticos a los de la variante anterior, con que 1 florín constituye la remuneración del trabajo invertido para la construcción de la máquina, mientras que el remanente de 10 céntimos de florín representa el pago de los servios prestados por las fuerzas naturales.

Pero aún hay otro tercer camino por el que pueden enajenarse los servicios del capital, a saber: enajenando *la cosa misma que forma parte del capital,* lo que, desde un punto de vista económico, equivale a la enajenación acumulativa de todos los servicios que esta cosa puede prestar. Ahora bien, ¿en esta forma de enajenación, el capitalista se contentará con que le sea remunerado el trabajo que se encierra en la máquina, o exigirá además una remuneración por las fuerzas naturales a cuya acción sirve la máquina de mediadora? No cabe duda de que exigirá también lo segundo. No hay absolutamente ninguna razón para

que cuando enajena por partes, sucesivamente, los servicios de la máquina se haga pagar por los servicios de las fuerzas naturales y, en cambio, cuando enajena la máquina en bloque, es decir, sus servicios todos, renuncie a ello, tanto más cuanto que hemos dado por supuesto, con Strasburger, que la cantidad de capital es tan limitada que puede exigir esta remuneración.

Ahora bien, ¿en qué forma se manifestará aquí la remuneración de las fuerzas naturales? Indudablemente, recargando el precio de venta de la máquina de tal modo que exceda de la cantidad que corresponde a la remuneración usual del trabajo invertido en producirla; por tanto, si el construir la máquina ha costado 365 días de trabajo a razón de 1 florín por día, asignándole un precio de venta de *más* de 365 florines. Y como no hay ninguna razón para que en los casos de enajenación acumulativa de los servicios del capital las fuerzas naturales se vendan más baratas que en la enajenación sucesiva, podemos suponer también aquí, por analogía con nuestra hipótesis anterior, que las fuerzas naturales se remuneran con el 10 por ciento de la remuneración asignada al trabajo. Según lo cual, el precio-capital de la máquina serían $365 + 36.5 = 401.5$ florines.

¿Qué ocurre, en estas condiciones que damos por supuestas, con el interés del capital? Es fácil verlo. El propietario de la máquina, que la emplea en su empresa o la alquila a otro, obtiene pot sus servicios durante el año que tiene de vida 1 florín y 10 céntimos de florín diarios. Esto arroja un ingreso global de 365×1.10 florines $= 401.5$ florines. Y como durante el año que la máquina está funcionando se destruye completamente y su valor-capital es, como veíamos, de 401.5 florines, esto quiere decir que no queda *nada* como remanente, como interés neto del capital. Por tanto, aunque el capitalista se ha hecho pagar los servicios prestados por las fuerzas naturales, no existe el menor interés del capital: prueba evidente de que al interés del capital debe buscársele una causa distinta de la remuneración concedida por las fuerzas naturales.

Doy por descontado que, al llegar aquí, me saldrá al paso una contraobjeción. No es posible, se me dirá, que el valor de las cosas que forman parte del capital permanezca tan alto que su productor, al venderlas, obtenga además una prima por las fuerzas naturales: en este caso, la producción de capital resultaría demasiado rentable, y esto provocaría una competencia que, tarde o temprano, acabaría haciendo bajar el valor de las cosas que forman el capital hasta el nivel del valor del trabajo invertido para producirlas. Si, por ejemplo, una máquina que ha costado 365 jornadas de trabajo obtuviese en venta, por la remuneración de las fuerzas naturales, un precio de 401.5 florines, el trabajo dedicado a

producir máquinas de éstas —suponiendo que el salario siguiera siendo 1 florín diario— resultaría más rentable que cualquier otro, en vista de lo cual esta rama de producción se encontraría solicitadísima y la producción de tales máquinas se multiplicaría hasta que la competencia hiciera descender su precio a 365 florines la pieza, descendiendo también, por tanto, a las proporciones normales la remuneración del trabajo obtenida en ellas. Reconocemos, sin más, la posibilidad de que esto ocurra. Pero preguntamos, a nuestra vez: si las máquinas se multiplican hasta el punto de que, por redoblarse la competencia, sus productores, al venderlas, tengan que contentarse con una pequeña remuneración por su trabajo y no puedan cargar *nada* en cuenta por las fuerzas naturales a cuyos servicios sirve de mediadora la máquina, ¿cómo, en caso de que las alquilen o las usen por sí mismos, pueden obtener nada por cuenta de esas fuerzas naturales? Una de dos. O las máquinas escasean lo bastante para que permitan cargar en cuenta una cantidad por los servicios de las fuerzas naturales —en cuyo caso la rareza las beneficiará tanto en caso de venta como en caso de alquiler y el valor-capital irá en aumento hasta absorber el interés bruto—, aunque no dejen al productor ningún otro beneficio. O las máquinas abundan tanto, que la presión de la competencia hace imposible obtener nada a cuenta de las fuerzas naturales, cosa que ocurrirá lo mismo en caso de alquiler que en caso de venta, y entonces el interés bruto bajará hasta verse nuevamente absorbido por la amortización, a menos que se interponga otro factor que mantenga separadas estas dos magnitudes, lo que nada tiene que ver con la remuneración de las fuerzas naturales.

Conclusiones

Es curioso que las teorías razonadas de la productividad desemboquen, después de casi setenta años de trayectoria, en el mismo punto sobre poco más o menos de que habían partido. La doctrina profesada por Strasburger en 1871 es, en esencia, casi exactamente la misma que había sostenido Lauderdale en 1804. La "fuerza sustitutiva del trabajo" asignada al capital, que por razón de su rareza y en proporción a ella permite al capitalista percibir una remuneración sólo difiere en cuanto al nombre de las fuerzas naturales a que sirve de mediadora la posesión del capital y que obtienen también una remuneración en proporción a la escasez de éste. En ambos casos observamos la misma confusión entre el interés bruto y el valor del capital, de una parte, y de otra el interés neto, la misma tergiversación de los verdaderos efectos a que conducen las premisas establecidas, el mismo abandono de las verdaderas causas del fenómeno que se trata de explicar.

El retorno al punto de partida demuestra toda la esterilidad de la

trayectoria recorrida. Pero en esta esterilidad no debe verse un azar. No es, precisamente, un azar desgraciado que ninguna de estas teorías haya sabido encontrar la palabra salvadora que tuviese la fuerza necesaria para descubrir el misterioso nacimiento del interés del capital a base de la productividad de éste. La palabra salvadora no pudo encontrarse, porque el camino elegido para ir al encuentro de la verdad era falso. Era un esfuerzo condenado de antemano al fracaso querer explicar íntegra y plenamente el interés por medio de la capacidad productiva del capital. ¡Como si existiese una fuerza que hiciese brotar directamente la "plusvalía" al modo como brota el trigo de la tierra! No, semejante fuerza no existe. Todo lo que la fuerza productiva puede hacer es crear mucho producto e, indirectamente, también *mucho* valor, pero nunca *más* valor, *plusvalía*. El interés del capital es un remanente, un resto, lo que queda después de deducir del minuendo "producto del capital" el sustraendo "valor del capital mismo consumido". Por tanto, la fuerza productiva del capital puede tener como resultado el acrecentar el minuendo. Pero, por lo que de ella y solamente de ella depende, no puede hacerlo sin acrecentar al mismo tiempo y en idéntica proporción el sustraendo. Pues es en ella, innegablemente, donde hay que buscar la razón y la medida del valor del capital mismo que la lleva implícita. Si con un capital no se puede producir nada, es que el capital mismo no vale nada. Si con él sólo puede producirse poco, es poco lo que vale; si puede producirse mucho con él, valdrá mucho, tanto más cuanto más pueda producirse con su ayuda, cuanto mayor sea el valor de su producto. Por tanto, si la fuerza productiva del capital es muy grande, podrá acrecentar en proporciones enormes el minuendo, pero, en lo que de ella dependa, acrecentará también y en la misma proporción el sustraendo, con lo cual jamás quedará un resto, un remanente.

Para terminar, permítasenos recurrir a otro símil. Si hundimos un tablón flotante en un curso de agua, el nivel del río debajo del tablón será, indudablemente, más bajo que encima de él. Ahora bien, ¿cuál es la causa de que el agua, por la parte de arriba, se halle a un nivel más alto que por la parte de abajo del tablón? ¿Es, tal vez, la cantidad de agua que lleva el río? Indudablemente que no. Pues si bien la cantidad de agua es la causa de que ésta se halle a un nivel *alto* por encima del tablón, tiende al mismo tiempo, en cuanto de ella depende, a hacer que sea también alto el nivel del agua por debajo de él. La cantidad de agua es la causa del nivel "alto", pero no la causa del nivel "más alto": la de éste es el tablón.

Pues bien, lo que es la cantidad de agua con respecto a la diferencia de nivel de ésta lo es la productividad del capital con respecto a la plusvalía. Puede ser perfectamente la causa de que el valor del producto

del capital sea alto, pero no puede ser, en modo alguno, la causa plena y verdadera de que sea más alto que el valor del capital, cuyo nivel aumenta y hace subir ni más ni menos que el del producto. La verdadera causa del "más" es también aquí, por decirlo así un tablón que la teoría de la productividad no menciona siquiera, que otras teorías buscan en una serie de cosas —unas veces en el sacrificio de un uso, otras veces en un sacrificio con carácter de abstinencia, otras en un sacrificio de trabajo para la creación del capital, otras, sencillamente, en la presión explotadora que los capitalistas ejercen sobre los obreros—, pero cuya naturaleza y cuya acción no ha sido posible, hasta ahora, conocer de un modo satisfactorio.[45]

[45] Tal vez a algunos de nuestros lectores les extrañe por qué siendo adversarios decididos de la teoría de la productividad, no nos apoyamos ni una sola vez en los vigorosos argumentos desplegados contra esta teoría por las doctrinas socialistas; dicho en otras palabras, por qué no rechazamos la teoría de la productividad con el argumento de que el capital es por sí mismo producto del trabajo, razón por la cual su productividad no tiene nada de originario. No hemos recurrido a este argumento por la sencilla razón de que sólo le atribuímos una importancia secundaria en la aplicación teórica del interés del capital. A nuestro juicio, el problema se plantea del siguiente modo. No cabe duda de que el capital, una vez creado, revela cierta eficacia productiva; de que, por ejemplo, una máquina de vapor es, indudablemente, causa de una cierta acción productiva. Ahora bien, el problema teórico primario que este hecho plantea puede formularse así: "¿Es esa capacidad productiva del capital —una vez creado— la causa eficiente del interés del capital?" Si a esta pregunta hubiese que contestar afirmativamente, surgiría enseguida, en segundo plano, el problema de saber si la fuerza productiva del capital era, en efecto, una virtud propia del capital de por sí o una cualidad derivada del trabajo al que se debe la creación del capital. Dicho en otros términos: si no debiera verse en el *trabajo* (manual), por medio del capital, la verdadera fuente del interés de éste. Pero como nosotros contestamos negativamente a la primera pregunta, no tenemos por qué entrar a examinar el problema eventual que se refiere a la originalidad de la productividad del capital. Por lo demás, en una parte posterior de la obra (Libro VII) tendremos ocasión de manifestarnos acerca de este segundo problema.

Desde que vió la luz la primera edición de esta obra se han hecho diferentes intentos para defender la teoría de la productividad bajo ésta o la otra variante de ella. En el apéndice en que se estudian las doctrinas contemporáneas sobre el interés tendremos la oportunidad de referirnos a los más importantes de estos intentos.

LIBRO III

LAS TEORIAS DEL USO

INTRODUCCIÓN

EL USO DEL CAPITAL

LAS TEORÍAS del uso son un vástago de las teorías de la productividad, que no tarda en desarrollarse por cuenta propia y con su propia peculiaridad.

Se enlazan precisamente con aquel pensamiento de las verdaderas teorías de la productividad que lleva a éstas al fracaso: con la idea de la existencia de una conexión causal precisa entre el valor de los productos y de sus medios productivos. Si el valor de todo producto es, como se empezó a reconocer, idéntico por principio al valor de los medios de producción empleados para crearlo, toda explicación de la "plusvalía" a base de la productividad del capital tenía que fracasar necesariamente, pues cuanto más elevase el valor del producto más se elevaría también, forzosamente, el valor propio del capital, idéntico por principio a aquél; el uno iba unido al otro como la sombra al cuerpo, sin que existiese la menor diferencia entre los dos.

Y, sin embargo, la diferencia existe. ¿Por qué?

El razonamiento que acabamos de desarrollar ofrecía casi por sí mismo un nueva camino de explicación.

En efecto, si por una parte es cierto que el valor de todo producto se identifica con el valor de los medios de producción sacrificados para producirlo y, por otra parte, se observa que, a pesar de ello, el valor del producto del capital es, por regla general, mayor que el valor de los bienes capitales sacrificados para creerlo, se impone casi por sí misma la idea de que tal vez estos bienes capitales no constituyan el único sacrificio que se hace para llegar a obtener el producto del capital; de que tal vez entre en juego al lado de ellos un algo que deba invertirse también y que absorba por su parte una fracción del valor del producto, precisamente esa misteriosa "plusvalía" que se trata de esclarecer.

Los especialistas echáronse a buscar ese algo, y lo encontraron. Encontraron incluso más de uno. A la par que se desarrollaban tres opinio-

nes distintas en torna a la naturaleza de aquel algo ,de la idea central común brotaban también tres diferentes teorías: la *teoría del uso*, la *teoría de la abstinencia* y la *teoría del trabajo*. De estas tres, la más próxima a las teorías de la productividad, hasta el punto de que inicialmente fué considerada tan sólo como una aportación hecha a ellas, es la teoría del uso.

Sirven de base a esta teoría los siguientes pensamientos fundamentales:

Además de la sustancia del capital, existe el *uso* o *disfrute* de éste, que es también un objeto que existe de por sí y tiene su valor propio e independiente. Para obtener un rendimiento del capital no basta con realizar un sacrificio en cuanto a la sustancia de éste, sino que hay que sacrificar también el "uso" del capital empleado mientras dure la producción. Y como, por principio, el valor del producto es igual a la suma del valor de los medios de producción empleados para crearlo y, de acuerdo con esta norma, la sustancia del capital y el uso del capital tienen que unirse para arrojar juntos el valor del "producto del capital", resulta que este valor tiene que ser, lógicamente, mayor que el de la sustancia del capital por sí sola. Y así es como se explica el fenómeno de la plusvalía, la cual no es otra cosa que la parte del valor correspondiente a la parte de sacrificio que representa el "uso del capital".

Esta teoría da también por supuesto, ciertamente, que el capital es productivo, pero sólo en un sentido poco insistente y completamente natural: en el sentido de que la incorporación del capital a una cantidad de trabajo dada ayuda a obtener una masa mayor de producto de la que se obtendría por medio del trabajo sin aquella ayuda. No es necesario, desde este punto de vista, que el proceso de producción capitalista *en conjunto*, incluyendo en él la formación *y* la utilización del capital, resulte beneficioso.[1] Si en 100 días de trabajo, por ejemplo, se fabrica una red y con ayuda de ella, durante los 100 días que la red tiene de vida, se pescan 500 peces, mientras que sin red sólo habrían podido pescarse 3 diarios, no cabe duda de que el proceso, visto en su conjunto, es perjudicial. Pese al empleo del capital, sólo se ha logrado pescar 500 peces en 200 días de trabajo, cuando de otro modo habrían podido pescarse 600. Sin embargo, desde el punto de vista de la teoría del uso —que es la que aquí nos interesa—, la red, una vez fabricada, tiene que producir necesariamente un interés del capital, pues a partir del momento en que existe y funciona, ayuda a pescar más peces de los que se habrían pescado sin ella, y ello basta para que el superávit de 200 peces obtenido en esta etapa de trabajo con capital se atribuya a éste. Pero sólo se le atribuye

[1] Cfr. *supra*, p. 135 *n* 3.

en combinación con su uso. Por tanto, una parte de la pesca, por ejemplo 190 peces, o su valor correspondiente, se atribuye a la sustancia del capital, de la red; el resto, o sean 10 peces, al uso del capital, es decir, de la red, con lo cual nacen una plusvalía y un interés del capital.

Como vemos, basta con un grado muy pequeño de productividad física del capital para que nazca la plusvalía, tal como la teoría del uso la entiende, lo que significa, evidentemente, que esta teoría no da por supuesta, en modo alguno, una *pròductividad de valor;* más aún, en rigor excluye incluso, por principio, esta clase de productividad.

No se crea, sin embargo, que las obras de los teóricos del uso explican la relación entre estas teorías y la productividad del capital con la claridad con que nosotros nos esforzamos en ponerlas de relieve aquí. Antes al contrario. Durante mucho tiempo, las invocaciones de la productividad del capital discurren paralelamente con el desarrollo de la verdadera teoría del uso y adoptan, no pocas veces, un tono que nos hace dudar si el autor recurre, para explicar la plusvalía, a argumentos inspirados en la productividad del capital o sacados de la teoría del uso. Hasta que, poco a poco, las teorías del uso fueron desprendiéndose de esta mezcla con la teoría de la productividad y desarrollándose en toda su pureza.[2]

El camino que seguiremos en este libro consistirá en exponer ante todo el desarrollo de las teorías del uso desde un punto de vista histórico. La crítica, la dividiremos en dos partes. Aquellas observaciones críticas que nos sugieran las fallas individuales de las distintas teorías que examinemos figurarán, inmediatamente, en la parte histórica. En cambio, el enjuiciamiento crítico de toda la tendencia, vista en conjunto, lo haremos al final del libro, sacando de un modo coherente las conclusiones de todo el estudio anterior.

[2] La vacilante terminología empleada por muchos teóricos del uso es la culpable, en gran parte, de que hasta ahora la mayoría de los autores no caiga en la cuenta de la existencia independiente de estas teorías. Es frecuente involucrar a sus representantes con los defensores de las verdaderas teorías de la productividad y se cree haber refutado las teorías del uso cuando se han refutado las de la productividad. Esto, con arreglo a lo que se expone en el texto, es completamente erróneo; estos dos grupos de teorías se basan en ideas fundamentales esencialmente distintas entre sí.

I

EXPOSICION HISTORICA DE LAS DOCTRINAS

EL DESARROLLO de la teoría del uso va unido, principalmente, a tres nombres: el de J. B. Say, que le dió el impulso inicial, el de Hermann, que mediante una doctrina minuciosa sobre la naturaleza y la esencia de los usos la estableció sobre bases firmes, y el de Menger, que imprimió a esta teoría el supremo desarrollo de que, a nuestro modo de ver, es capaz. Todas las elaboraciones intermedias de la teoría se enlazan con uno de estos tres prototipos de ella y, aunque algunas sean muy meritorias, ceden en importancia a las de los tres autores mencionados. Además, la lista de los economistas que han intervenido en este problema sugiere dos observaciones interesantes. La primera es que, si prescindimos de la persona de Say, podemos decir que la teoría del uso ha sido construída exclusivamente por la ciencia alemana. La segunda que, dentro de ésta, la teoría en cuestión parece haber gozado de la predilección de nuestros pensadores más agudos y más meticulosos: por lo menos, entre los autores enlazados con esta doctrina encontramos un número sorprendentemente grande de nombres que figuran entre los mejores de la ciencia económica alemana.

La doctrina de Say, fundador de esta tendencia, ha sido expuesta ya en detalle más arriba.[3] En ella, aparecen confundidas todavía la teoría de la productividad y la teoría del uso; hasta tal punto, que ninguna de las dos aparece sobrepuesta o subordinada a la otra, lo que hace que el historiador de las doctrinas se vea obligado a considerar a Say como representante de *ambas* teorías. Con objeto de tener una base para lo que viene después, recapitularemos en rasgos muy concisos la línea del razonamiento de Say encuadrada dentro de la teoría del uso.

El *fonds productif* capital suministra servicios productivos. Estos tienen su existencia económica propia y pueden valorarse y enajenarse por separado. Y como no puede prescindirse de ellos en la producción ni puede conseguirse tampoco que sus propietarios los cedan como no sea a cambio de una remuneración, se llega a la conclusión necesaria de que el precio de todos los productos del capital —por medio del juego de la oferta y la demanda— debe acomodarse de tal modo, que,

[3] Véase *supra*, pp. 140 *ss*.

después de remunerar los otros factores de la producción, deje el margen necesario para la remuneración usual de los servicios productivos del capital. Por donde la "plusvalía" de los productos del capital y el interés del capital responden a la necesidad de remunerar también independientemente el sacrificio independiente que los "servicios del capital" representan dentro de la producción.

La falla más sorprendente de esta teoría —prescindiendo de su continuo entrecruzamiento con puntos de vista contradictorios de la teoría simplista de la productividad— reside, indudablemente, en la confusión y vaguedad en que Say deja el concepto de los servicios productivos. No cabe duda de que quien tome la existencia y la remuneración independientes de los servicios productivos del capital como punto angular de su teoría del interés está obligado a pronunciarse con gran claridad acerca de lo que debe entenderse por servicios productivos. Y Say, como hemos tenido ocasión de exponer más arriba, no sólo no hace ésto, sino que, además, los pocos puntos de apoyo que nos ofrece apuntan en una dirección falsa.

En efecto, partiendo de la tantas veces repetida analogía que Say establece entre los servicios productivos, de una parte, y de otra el trabajo humano y la acción del fondo natural, se llega a la conclusión de que este autor entiende por servicios productivos *la acción de las fuerzas naturales* que residen en los bienes que forman parte del capital; por ejemplo, la acción mecánica de la bestia de tiro o de la máquina, la fuerza calorífica del carbón, etc. Pero, de ser así, todo el razonamiento se movería por derroteros falsos, pues estas acciones son, pura y simplemente, lo que en otro sitio hemos llamado nosotros las "utilidades" de los bienes;[4] son lo mismo que en la terminología imperante, poco marcada y deplorablemente imprecisa de nuestra ciencia alemana se llama uso, pero que debe concebirse como el uso *bruto* del capital, lo que se remunera con el *importe bruto,* íntegro, de la renta o el alquiler de las cosas que forman parte del capital: son, en una palabra, el substracto del interés bruto y no del interés neto del capital, que es el que aquí nos interesa. Por consiguiente, si es *esto* lo que Say entiende por *services productifs,* no cabe duda de que toda su teoría resulta fallida, pues en este caso la necesidad de remunerar los servicios productivos conducirá también, lógicamente, a la existencia de un interés bruto y jamás a la existencia de un interés neto, que es el que se trata de explicar. Si por *services productifs* entiende otra cosa distinta, hay que reconocer que no acierta a explicarnos, en absoluto, en qué consiste esta otra cosa,

[4] Cfr. nuestra obra *Rechte und Verhältnisse,* pp. 57 *ss.* V. *infra* más detalles acerca de esto.

lo cual hace que su teoría, basada en la existencia de esta cosa ignorada, sea, por lo menos, incompleta.

En todo caso, la teoría de Say es, por tanto, imperfecta. No obstante, traza un nuevo camino por el cual, llegando a desarrollar convenientemente las ideas que este autor sugiere, es posible acercarse al meollo del problema del interés mucho más que por medio de la verdadera teoría de la productividad, que no conduce a resultado alguno.

Hay que reconocer que los dos primeros continuadores de Say no lograron desarrollar sus ideas en el sentido a que aquí nos referimos. Uno de ellos, Storch, representa incluso un retroceso considerable con respecto a la altura relativa a que la teoría de Say había llegado.

Storch[5] se apoya exteriormente en Say, a quien cita frecuentemente, pero sin tomar nada de la fundamentación que Say había logrado dar a sus resultados y completando, en cambio, los defectos de éste con otros de su propia cosecha. Síntoma característico de la esterilidad con que trata nuestro tema es el hecho de que no explique el interés del préstamo mútuo por el interés originario del capital sino a la inversa, éste por aquél.

Storch parte de la afirmación de que el capital representa una tercera "fuente de producción", secundaria, al lado de la naturaleza y el trabajo, que son las dos fuentes primarias de bienes (p. 212). Las fuentes de producción se convierten en fuentes de rentas por el hecho de que, no pocas veces, pertenecen a personas distintas, siendo necesario recurrir a un contrato de préstamo para que sus propietarios las pongan a disposición de quien quiera utilizarlas para fines productivos. Al hacerlo, obtienen una remuneración, que se convierte en renta del que las presta. "El precio de una finca prestada se llama renta; el precio del trabajo prestado recibe el nombre de salario; el precio de un capital prestado se denomina unas veces interés y otras veces alquiler".[6]

Después de haber dado a entender así que la cesión en préstamo de las fuerzas productivas constituye el camino regular para procurarse una renta, Storch añade, a manera de complemento, que también el propietario de las fuerzas productivas puede obtener una renta empleándolas por cuenta propia. "El que cultive a su propia costa un huerto de su propiedad reune en sus manos la finca, el trabajo y el capital. *A pesar de ello* (expresión muy característica de la concepción de Storch), obtiene de la primera una renta del suelo, del segundo su sustento y del tercero una renta de capital". En efecto, la venta de sus productos le suministrará necesariamente un valor equivalente, por lo menos, a la remuneración que obtendría por la tierra, el trabajo y el capital, si los

[5] *Cours d'Economie Politique*, tomo I, París, 1823.
[6] Estas últimas palabras figuran en una cita de Say.

hubiese cedido en préstamo a otro u otros: de otro modo, dejaría de cultivar el huerto por su cuenta y arrendaría sus fuerzas productivas.[7]

Ahora bien, ¿por qué ha de ser posible obtener una remuneración por las fuerzas posibles que se arriendan, especialmente por el capital arrendado? Storch no se preocupa tampoco gran cosa de encontrar una contestación a esta pregunta. "Como todo hombre —dice en la p. 266— se ve obligado a consumir antes de que pueda obtener un producto, el *pobre* se ve colocado bajo la dependencia del *rico* y no puede vivir ni trabajar si éste no le facilita los medios de subsistencia existentes ya y que se compromete a devolverle, tan pronto como su producto esté terminado. *Estos préstamos no pueden ser gratuitos,* pues de otro modo la ventaja que de ellos se deriva favorecería exclusivamente al pobre y el rico no tendría interés alguno en cerrar esta clase de tratos. *Por consiguiente, para lograr el asentimiento de éste no hay más remedio que convenir que el propietario de la abundancia acumulada, o sea del capital, obtendrá una renta o una ganancia* proporcional a la magnitud de la cantidad anticipada por él." Es, como se ve, una explicación que adolece de una ausencia casi total de precisión científica.

De Nebenius, el segundo continuador de Say, no cabe afirmar, por lo menos, que haya empeorado la teoría de éste.

En su excelente obra sobre *Der öffentliche Kredit* ["El crédito público"],[8] Nebenius dedica a nuestro problema una breve consideración, en la que llega a una explicación un tanto ecléctica del interés del capital. En lo fundamental, sigue para ello la teoría del uso de Say. Acepta su categoría de los servicios productivos[9] y basa el interés del capital en la circunstancia de que estos servicios adquieren un valor de cambio. Pero, para razonar esta tesis, introduce como nuevo elemento de argumentación la referencia a las "privaciones y esfuerzos dolorosos" que lleva consigo la formación de un capital.[10] Finalmente, encontra-

[7] La inversión de las relaciones entre el interés originario y el interés contractual vuelve a presentarse en el problema de la cuantía de la renta del capital. En la p. 285 Storch presenta el interés del capital como determinado por la relación entre la oferta de los capitalistas que prestan capitales y los empresarios que desean tomarlos en préstamo. Y en la p. 286 sostiene que la cuantía de la renta de aquellas personas que emplean directamente sus fuerzas productivas se ajusta a la tasa determinada por la oferta y la demanda de las fuerzas productivas *prestadas*.

[8] Las citas se refieren a la 2ª edición (1829).

[9] Véase, por ejemplo, pp. 19 y 20.

[10] "La necesidad y utilidad de los capitales para los negocios de la producción en sus múltiples aspectos, de una parte, y, de otra, la dificultad de las privaciones, a las que se debe la acumulación constituyen la base del valor de cambio de los servicios que prestan. Estos servicios encuentran su remuneración

mos también en él ciertos ecos de la teoría de la productividad. Así, observa una de las veces que el alquiler que el deudor viene obligado a pagar por un capital prestado invertido rentablemente puede considerarse como *fruto de este capital mismo* (p. 21); y en otra ocasión subraya que "la *fuerza productiva de los capitales* constituye el factor principal de la evaluación mutua a que responde la determinación de lo que ha de pagarse en concepto de alquiler" (p. 22).

Sin embargo, Nebenius no entra en un desarrollo más preciso de su teoría del interés; y mucho menos en un análisis de la esencia de los servicios productivos del capital, concepto que, indudablemente, toma de Say como categoría ya plasmada.

Citaremos aquí, inmediatamente, a otro autor que, aunque considerablemente posterior a Hermann, sigue ateniéndose casi exactamente al punto de vista de Say. Nos referimos a Marlo, autor de la obra titulada *System der Weltökonomie* ["Sistema de la economía mundial"][11]

El tratamiento extraordinariamente pobre que el autor da al problema del interés contrasta de un modo sorprendente con el grandioso plan de la obra y con la inportancia descollante que, a juzgar por su tendencia, parece que debiera tener dentro de ella dicho problema. En los gruesos volúmenes de este libro buscaremos en vano una investigación coherente y profunda sobre los orígenes del interés del capital, algo que pueda llamarse en verdad una teoría del interés. Si Marlo no caracterizase en cierto modo su propio punto de vista mediante una serie de manifestaciones de tipo polémico contra quienes piensan de otro modo que él, sobre todo contra la doctrina del trabajo como fuente exclusiva de valor,[12] sus manifestaciones positivas apenas bastarían para orientarnos ni siquiera superficialmente acerca de su modo de pensar, y mucho menos para familiarizar a una persona no iniciada con la esencia del problema.

El punto de vista de Marlo es una mescolanza, tomada de Say, de la teoría del uso y la teoría de la productividad. Marlo reconoce, insistiendo especialmente en la necesidad de su cooperación,[13] dos fuentes de bienes, las fuerzas naturales y la fuerza de trabajo; el capital lo concibe como una "fuerza natural desarrollada".[14] A tono con las dos fuentes de

en una parte del valor de los productos que ayudan a crear" (p. 19). "Los servicios de los *capitales* y de la industria tienen *necesariamente* un valor de cambio; aquéllos, porque los capitales sólo pueden llegar a crearse mediante privaciones o esfuerzos más o menos dolorosos, a los que el hombre sólo se siente movido a someterse por el deseo de obtener una ventaja adecuada..." (p. 22).

[11] Cassel, 1850-57.

[12] Tomo I, secc. II, pp. 246 *ss.* y *passim.*

[13] Tomo II, pp. 214 y *passim.*

[14] II, p. 255.

bienes, existen también dos clases de rentas, el interés y el salario. "El interés es la remuneración abonada por el uso productivo o consuntivo de troncos de patrimonio". "Si empleamos como instrumentos partes de patrimonio, éstas contribuyen a la producción y nos prestan con ella un *servicio;* si las empleamos para fines de consumo, no consumimos solamente las mismas cosas patrimoniales, sino también el servicio que podrían haber prestado para fines productivos. Cuando empleamos partes de patrimonio pertenecientes a otro, estamos obligados a remunerar a su propietario el servicio productivo que pueden prestar. Esta remuneración es el interés, a que se da también el nombre de *intereses* o *renta del capital.* Si empleamos bienes propios, nosotros mismos nos apropiamos el interés que rinden".[15] Es, como se ve, un resumen bastante pobre de la vieja doctrina de Say.

Hermann

Y esta pobre reproducción de cosas dichas y sabidas desde hace tanto tiempo resulta mucho más sorprendente si se tiene en cuenta que, entre tanto, la teoría del uso había sido poderosamente desarrollada por la obra de Hermann, las *Staatswirtschaftliche Untersuchungen* ["Investigaciones de economía política"], publicada en 1832.

Esta obra representa la segunda piedra miliar que marca la trayectoria de la teoría del uso. Su autor se las arregla para construir sobre las rápidas y contradictorias sugestiones de Say, que recoge lleno de elogioso reconocimiento,[16] una sólida teoría tan cuidadosamente elaborada en sus fundamentos como desarrollada en todos sus detalles. Además, esta teoría —y no es éste uno de sus menores méritos— empapa de un modo vital toda la obra del autor. Palpita exterior e interiormente a través de sus extensos volúmenes, en los que apenas hay ningún capítulo en que dicha teoría no aparezca expuesta o aplicada, y el autor sabe mantenerse fiel en todos y cada uno de sus pasajes a los puntos de vista que la teoría del uso le obliga a adoptar.

Procuraremos resumir aquí las ideas fundamentales de la teoría de Hermann, que merece ser conocida a fondo. Nos atendremos para ello, predominantemente, a la segunda teoría de su obra, publicada casi cuarenta años después de haber aparecido la primera, pues en ella la teoría no sufre ninguna alteración esencial y la forma de exposición es, en cambio, más nítida y más desarrollada.[17]

La base sobre la que Hermann erige su doctrina es el concepto del

[15] III, pp. 633, 660.

[16] Véase 1ª edición, p. 270, nota.

[17] La segunda edición fué publicada en 1870 y la obra fué reeditada sin ninguna modificación en 1874. Nuestras citas se refieren a esta reedición.

uso independiente de los bienes. En marcado contraste con Say, que pasa de largo por delante de la naturaleza de sus *services productifs*, contentándose con un par de analogías y de frases metafóricas, Hermann pone todo el cuidado posible en explicar su concepto fundamental.

Lo trata primeramente en la teoría de los bienes, en que habla de las distintas clases de utilidad de éstos. "La utilidad de los bienes puede ser pasajera o duradera. Lo decisivo, en estos casos, es unas veces la clase de bien y otras veces la clase de uso. Pasajera y, no pocas veces, puramente momentánea, es la utilidad de las comidas preparadas para ser consumidas en el momento y la de ciertas bebidas; las prestaciones de servicios tienen un valor de uso puramente momentáneo, aunque sus efectos pueden ser duraderos e incluso permanentes, como ocurre con la enseñanza o con los consejos médicos. *Su uso, durante el cual persisten, se llama su disfrute, el cual se concibe como un bien con existencia propia, que puede adquirir por sí mismo valor de cambio, el cual recibe el nombre de interés*".

Pero no son sólo los bienes duraderos los susceptibles de uso duradero; lo son también, a veces, los bienes pasajeros y consumibles. Y como esta tesis tiene una importancia cardinal para la teoría de Hermann, transcribiremos literalmente sus manifestaciones:

"La técnica... se halla en condiciones de mantener sin menoscabo la suma de los valores de cambio de los bienes mediante la transformación y combinación de su utilidad, de tal modo que los bienes, aunque sigan existiendo sucesivamente bajo nuevas formas, conserven un valor igual. El mineral de hierro, el carbón y el trabajo adquieren en el hierro en bruto una utilidad combinada, a la que los tres contribuyen con sus elementos químicos y mecánicos; si el hierro en bruto posee el valor de cambio de los tres bienes de cambio empleados para producirlo, la antigua suma de bienes persiste cualitativamente combinada en la nueva utilidad y cuantitativamente sumada en el nuevo valor de cambio".

"Es la técnica precisamente la que, por medio de la transformación, da consistencia y permanencia económicas a los bienes materiales perecederos. Esta persistencia de la utilidad y el valor de cambio de los bienes perecederos por medio de su transformación técnica encierra la mayor importancia para la economía... Gracias a ello, aumenta muchísimo la masa de los bienes que pueden usarse de un modo duradero; *incluso los bienes materialmente perecederos y susceptibles sólo de un uso temporal se ponen en marcha así, mediante el cambio constante de su forma y la persistencia de su valor de cambio, de tal modo que adquieren permanencia para el uso. Esto permite que también en los bienes que cambian cualitativamente de forma, pero conservando su valor de*

cambio, su uso sea considerado como un bien de por sí, capaz de adquirir su cambio propio".[18]

Más adelante, habremos de volver sobre este notable pasaje.

Hermann, después de hacer constar lo que antecede, introduce inmediatamente su concepto del capital, basado íntegramente en el uso: "Los bienes constantes o duraderos y los bienes mudables, que afirman su valor a través del cambio de forma, pueden agruparse, por tanto, bajo el mismo concepto: el de ser base permanente de un uso que encierra valor de cambio. A estos bienes les damos el nombre de *capitales*".[19]

Sirve de puente entre estos conceptos iniciales y la verdadera teoría del interés de Hermann la tesis de que los usos del capital disfrutan también en la realidad de la vida económica, generalmente, el valor de cambio de que son susceptibles como magnitudes independientes. Sin embargo, Hermann no desarrolla esta tesis con el cuidado con que debiera hacerlo, dada su importancia. Aunque todo lo que viene después depende de ella, no la proclama de un modo solemne, ni se preocupa tampoco de razonarla por extenso. No es que no la razone, pero el razonamiento se lee más bien entre líneas que de un modo expreso. La tesis es que los usos tienen valor de cambio porque son *bienes económicos*; tesis presentada en términos bastante escuetos, pero que, en fin de cuentas, puede aceptarse sin necesidad de más comentarios.[20]

De aquí en adelante, la explicación del interés del capital se desarrolla con arreglo a la siguiente trayectoria.

18 Pp. 109 *ss*.

19 P. 111. Es cierto que Hermann no siempre se mantiene completamente fiel al concepto de capital aquí desarrollado. Mientras que aquí califica de capitales a los bienes mismos que sirven de base a un uso permanente ,más adelante gusta de llamar capital a algo distinto de los mismos bienes y que en cierto modo flota sobre ellos; por ejemplo, en la p. 605, donde dice: "*Ante todo, debe distinguirse el objeto en que un capital toma cuerpo del capital mismo*. El capital es base de un uso duradero, que tiene un valor de cambio; persiste sin detrimento mientras el uso conservaeste valor, siendo indiferente para estos efectos que los bienesque forman el capital puedan emplearse solamente como capital o sean susceptibles también de otros usos, y también la forma en que el capital se presente." Claro está que no resultaría fácil, no queriendo jugar con las palabras, contestar honradamente a la pregunta de qué es el capital sino el concepto de los bienes en que "toma cuerpo".

20 Hermann considera, a todas luces, el valor de cambio de los usos como algo demasiado evidente por sí mismo para considerarse obligado a dar una definición formal de ello. La concisa declaración contenida en el texto no suele aparecer tampoco en él más que de un modo indirecto, aunque suficientemente claro; por ejemplo, en la p. 507, cuando dice: "El productor de trigo no puede obtener en el precio *ninguna* compensación por el uso de la tierra mientras ésta se ofrezca a todo el mundo como *bien libre* en la medida que apetezca."

Los usos del capital, con su valor de cambio propio, forman en casi todas las producciones una parte indispensable de los gastos de producción. Estos están formados por tres partes: *1)* por los *desembolsos* del empresario, es decir, por la inversión de valores patrimoniales ya existentes, por ejemplo, materias principales, accesorios y auxiliares, trabajo propio y ajeno, desgaste de los edificios fabriles y de las herramientas, etc.; *2)* las aportaciones de la inteligencia y los cuidados del empresario para la puesta en marcha y dirección de la empresa; *3)* los usos de los capitales fijos y circulantes necesarios para la producción, durante su empleo y hasta la venta del producto.[21]

Ahora bien, como, económicamente, el precio del producto debe cubrir todos los gastos de producción, tiene que ser también lo suficientemente alto para resarcir, "además de los desembolsos, los sacrificios que hace el empresario en cuanto a usos de capital y su inteligencia y sus ciudados"; o, para decirlo en los términos usuales, debe arrojar, después de cubrir los desembolsos, una *ganancia* (ganancia de capital y ganancia de empresario). La cual no es, ni mucho menos, como Hermann añade, precisando todavía más su pensamiento, "simplemente un beneficio que se obtiene fortuitamente, como resultado de la lucha para la determinación del precio". La ganancia es más bien "el resarcimiento de una aportación real al producto de bienes que poseen valor de cambio, ni más ni menos que los desembolsos". Lo que ocurre es que el empresario hace éstos para obtener y asociar, con vistas al producto, elementos de valor de cambio que él no posee, mientras que los usos de los capitales que han de emplearse y su propia dirección de la industria va aportándolos él mismo, como algo nuevo, durante la obra. Utiliza los desembolsos, al mismo tiempo, para obtener una remuneración lo más alta posible por estas nuevas adiciones suyas; esta remuneración es la ganancia" (p. 314).

Para poner fin a esta explicación de la ganancia del capital y redondearla sólo falta una cosa, a saber: el poner de manifiesto por qué la producción requiere que se sacrifiquen, además de los desembolsos de capital, los usos de capital. Esta explicación la da Hermann en otro pasaje, en el que, al mismo tiempo, demuestra con gran minuciosidad que todos los productos pueden reducirse, en último resultado, a prestaciones de trabajo y usos de capital. Y como aquí dice también cosas muy interesantes acerca del carácter del "uso de los bienes", tal como él lo concibe, creemos oportuno transcribir literalmente este pasaje.

Hermann analiza los sacrificios que impone la producción de pescado salado. Enumera los siguientes: trabajo de pesca, uso y desgaste de los aparejos y los barcos; trabajo de extracción de la sal y uso de los

[21] Pp. 312 *ss.*, 412 *ss.*

diferentes instrumentos, barricas, etc., luego, descompone el barco en madera, hierro, cuerdas, trabajo y uso de las herramientas correspondientes; la madera, a su vez, en uso del bosque y trabajo, el hierro en uso de la mina, etc. "Pero esta sucesión de trabajos y usos no agota la cuantía de los sacrificios que es necesario realizar para la producción de pescado salado. A esto hay que añadir el tiempo durante el cual cada uno de estos elementos de valor de cambio tiene que permanecer incorporado al producto. Pues a partir del momento en que un trabajo o un uso se emplean para obtener un producto cesa la posibilidad de disponer de ellos para otros fines; en vez de disponer de ellos mismos, se actúa a través de ellos exclusivamente para crear el producto y hacerlo llegar a manos del consumidor. Para formarnos una idea clara de esto, debemos tener en cuenta que los trabajos y los usos, una vez empleados para obtener el producto, pasan a integrar cuantitativamente el capital circulante con el valor de cambio que, con arreglo a su determinación del precio, tuviesen en el momento de su empleo. De este modo se convierten en capital circulante. *Esta cuantía de valor precisamente es la que se renuncia a emplear de otro modo, en usos propios, mientras el producto sea remunerado por el comprador.* El capital circulante se incrementa constantemente mediante nuevos trabajos y usos a través de su producción, elaboración, almacenamiento y transporte, lo cual lo convierte en nuevo patrimonio cuyo uso pasa al consumidor en cada nuevo incremento de valor, hasta que el producto es entregado a su comprador. Y *lo que se carga en su cuenta no es simplemente la renuncia al uso, sino un uso peculiar y verdaderamente nuevo que se le cede con el patrimonio mismo: la agrupación y la cohesión, el depósito y la disponibilidad de todos los elementos técnicos de la producción,* desde la extracción de sus primeros elementos naturales, pasando por todas sus transformaciones técnicas y sus operaciones comerciales, hasta llegar al momento de la entrega del producto al comprador, en el lugar, en el tiempo y en la cantidad en que éste desea adquirirlo. *Esta agrupación de los elementos técnicos del producto es el servicio, el uso objetivo del capital circulante*".[22]

Si comparamos la forma que Hermann da a la teoría del uso con la doctrina de Say descubriremos entre ellas, indudablemente, una relación de identidad en cuanto a sus rasgos más generales. Ambos reconocen la existencia de prestaciones independientes del capital, ambos ven en su uso para fines de producción un sacrificio con existencia propia, coexistente con el gasto de la sustancia del capital, y ambos aplican el interés como una remuneración necesaria de este sacrificio

[22] Pp. 286 *s.*

independiente. Sin embargo, la doctrina de Hermann representa un progreso esencial con respecto a la de Say. En realidad, éste no hace más que esbozar una teoría dentro de la cual las cosas más importantes quedan flotantes en el aire; sus *services productifs* no son más que un nombre multívoco y una explicación tan importante como la de por qué el hecho de sacrificar estos servicios constituye un sacrificio independiente de producción coexistente con la sustancia del capital sacrificada, se deja poco menos que a la imaginación del lector. Hermann, al esforzarse concienzudamente en aclarar estos dos puntos cardinales, infunde un contenido sólido a los rasgos generales dibujados por Say y convierte su esbozo de teoría en una teoría recia y firme. Otro mérito que conviene destacar, aunque sea de carácter negativo, es que Hermann se abstiene resueltamente de las absurdas explicaciones analógicas de Say a base de la productividad del capital; cierto que también él emplea de vez en cuando esta expresión, pero dándole un sentido que si bien no es afortunado, no tiene tampoco nada de capcioso.[23]

Sería exagerado, sin embargo, afirmar que Hermann se mantenga, en su formulación de la teoría del uso, libre de toda incongruencia. Sobre todo, tampoco él nos dice claramente qué clase de relación existe entre el valor de cambio de los usos del capital y precio de los productos de éste. ¿El precio de los productos, es alto porque lo sea también el valor de cambio de los usos? ¿O, por el contrario, la elevación del valor de cambio de los usos responde a la elevación del precio de los productos? Tampoco Hermann acierta a contestar claramente a esta pregunta, que enreda a Say entre las más clamorosas contradicciones.[24] Mientras que en el pasaje que citábamos más arriba y en muchos otros parece inclinarse al primer punto de vista, presentando, por tanto, el precio de los productos como influído por el valor de los usos del capital,[25] otras veces parece dar por supuesto que las cosas ocurren en el sentido contrario. Así, por ejemplo, una vez (p. 296) observa que la determinación del precio de los productos "repercute, a su vez, sobre el precio de los trabajos y los usos" y otra vez (p. 559), en sentido parecido, atribuye una influencia determinante sobre el precio de los productos intermedios, no a las partes integrantes del costo que ayudan a crear un producto intermedio, sino a los *productos finales* que salen del proceso de producción. Hasta Menger no se puso completamente en claro este difícil problema.

[23] Véase *infra.*
[24] Véase *supra,* pp. 142 *s.*
[25] Véase también p. 560: "Los usos del capital son, por tanto, una razón determinante de los precios."

La cuantía del tipo de interés, según Hermann.

Hasta aquí nos hemos limitado a exponer la teoría de Hermann sobre los orígenas del interés del capital. Pero no podemos pasar por alto tampoco sus originales ideas sobre las causas que determinan la diversa *cuantía* del tipo de interés.

Hermann parte de la tesis, sentada más arriba, según la cual "la masa total de los productos", reducida a sus elementos simples, es "una suma de trabajos y usos de capital". Ateniéndose a esto, se ve claro que todos los actos de cambio tienen necesariamente que consistir en el intercambio de trabajos y usos de capital de unos (bien de un modo directo o indirectamente, a través de productos) por trabajos y usos de otros (directamente o por medio de productos, como los de aquéllos). Lo que, en este intercambio, se recibe por el propio trabajo, en trabajos o usos ajenos, es el valor de cambio del trabajo o salario; y "los trabajos y usos del capital que se reciben de otros por los usos propios ofrecidos a éstos, constituyen el valor de cambio de estos usos o la ganancia del capital". Por tanto, el salario y la ganancia del capital tienen que absorber necesariamente la masa global de todos los productos que se lanzan al mercado.[26]

Ahora bien, ¿de qué depende la cuantía de la ganancia del capital o, lo que es lo mismo, la cuantía del valor de cambio de los usos del capital? Depende ante todo, naturalmente, de la cantidad de trabajos y usos ajenos que se obtengan a cambio de ellos. Pero, a su vez, ésta depende, principalmente de la proporción en que las dos partes que participan en el producto total, los trabajos y los usos, se ofrezcan y se apetezcan *entre sí*. Y no cabe duda de que todo aumento de la oferta de trabajo tiende a hacer que disminuya el salario y que aumente la ganancia del capital y, a la inversa, todo aumento de la oferta de los usos tiende a hacer que suba el primero y que baje la segunda. Y, a su vez, la demanda de cada uno de estos dos factores puede aumentar por dos circunstancias: porque aumente la *masa* de ellos o porque se intensifique su *rendimiento*. Veamas cómo actúan estas dos circunstancias:

"Si aumenta la *masa* de los capitales, se ofrecerán en el mercado más usos y se buscará obtener más valores a cambio de ellos. Estos valores sólo pueden consistir en trabajo o en usos. Tan pronto como se exijan con los usos incrementados del capital otros de la misma naturaleza, quedará disponible una masa mayor de contravalores; como, por tanto, aumentarán en igual proporción la oferta y la apetencia, el valor de cambio de los usos no se alterará. Pero si, como aquí se da por supuesto, no crece la masa de trabajos en conjunto, los poseedores de ca-

[26] Hermann incluye también la tierra bajo el concepto del capital.

pital, deseosos de cambiar más usos por trabajo, sólo se encontrarán con el contravalor anterior, es decir, con un contravalor insuficiente; esto hará que el valor de cambio de los usos disminuya en relación con el trabajo o que el obrero pueda comprar más usos que antes sin aumentar prestación. En el intercambio de usos por usos, los capitalistas siguen recibiendo el mismo contravalor, pero en el intercambio por trabajos reciben ahora menos que antes; esto hará necesariamente que descienda la cuantía de la ganancia en proporción al capital total o que baje la cuota de ganancia. Aunque haya aumentado la masa de los bienes producidos, el incremento se distribuye entre los capitalistas y los obreros."

"*Si aumenta el rendimiento de los capitales*, si éstos, en el mismo tiempo, rinden más medios de satisfacción de las necesidades, los poseedores de capital ofrecerán más bienes de uso que antes y, a cambio de ellos, exigirán, por tanto, más contravalores. Y los obtendrán, en la medida en que cada cual busque otros usos por los suyos, ahora mayores. Con la apetencia ha aumentado también la oferta; el valor de cambio tiene que permanecer, pues, necesariamente, invariable o, lo que es lo mismo, se cambiarán usos de capitales iguales y por igual tiempo; pero el contenido de utilidad de estos usos será ahora mayor que antes. Y como partimos del supuesto de que el trabajo no ha aumentado, no todos los usos que desean cambiarse por trabajo encontrarán el mismo contravalor que antes; esto hará que aumente la apetencia de trabajo y, por tanto, que disminuya el valor de cambio de los usos por trabajo. Ahora, los obreros percibirán por la misma prestación que antes más usos, su situación, por tanto, será mejor; por su parte, los propietarios de capital no podrán gozar solos del fruto íntegro del mayor rendimiento de sus capitales, sino que tendrán que compartirlo con los obreros. Pero la baja del valor de cambio de los usos no les perjudicará, pues podrán adquirir con él, ahora, más bienes de disfrute que antes con el valor de cambio más alto."

Y por razones análogas, que no creemos que haga falta exponer, Hermann pone de manifiesto que la cuota de ganancia aumenta al incrementarse la masa o el rendimiento del trabajo.

El rasgo más sorprendente de esta teoría es, indudablemente, que Hermann vea en el aumento de la productividad del capital una razón para que el interés del capital disminuya. Con ello, aparece en directa contraposición con Ricardo y su escuela, para quienes la causa principal del tipo de interés decreciente reside en el *descenso* del rendimiento de los capitales, al verse éstos obligados a invertirse en tierras de calidad inferior; y aparece también en contraposición directa con los teóricos de la productividad, que, en consonancia con su teoría, veíanse obligados a

admitir la existencia de una relación directa entre el grado de productividad y la cuantía del interés.[27]

No hemos de prejuzgar, por ahora, si la idea central sobre que descansa la teoría del uso de Hermann es o no sostenible. Pero si nos creemos obligados a demostrar, antes de seguir adelante, en el momento actual de la investigación, que la aplicación que Hermann le da, al explicar de este modo la cuantía del tipo de interés, no responde a la verdad.

Nos parece, en efecto, que Hermann diferencia demasiado poco, en esta parte de su doctrina, dos magnitudes que era necesario mantener bien separadas: *la relación entre la ganancia total y el salario total y la relación entre la cuantía de la ganancia y su capital*, o sea *el tipo de interés.* Lo que Hermann expone sirve bastante bien para explicar y demostrar la baja o el alza de la ganancia total con relación al salario, pero no explica ni demuestra nada en lo que se refiere a la cuantía de la cuota de ganancia o del tipo de interés.

La fuente del error está en que Hermann extiende la abstracción, legítima por lo demás, por virtud de la cual no ve en los productos más que los trabajos y los usos de los que aquéllos brotan, a un terreno en que esa generalización es poco adecuada: el terreno del valor de cambio. Acostumbrado ya a considerar los usos y los trabajos como representantes de todos los bienes, Hermann creía que le bastaba con fijarse en estos representantes cuando se trataba de saber si uno de los factores tenía un valor de cambio alto o bajo. Su cálculo es el siguiente; usos y trabajos son los representantes de todos los bienes. Por tanto, si el uso compra la misma cantidad de usos, pero menos trabajos que antes, su valor de cambio es, sencillamente, menor. Y esto es falso. El valor de cambio (en el sentido de fuerza de cambio, que es el que siempre le da Hermann) de un bien no se mide simplemente por las cantidades de una o dos determinadas clases de bienes por las que aquél pueda cambiarse, sino por el *promedio de todos los bienes*, entre los que figuran aquí todos los productos, equiparado cada uno de ellos, para estos efectos, al bien "trabajo" y al bien "uso del capital". Así es cómo se concibe el valor de cambio en la realidad y en la ciencia, y así lo concibe también el propio Hermann, cuando en la p. 432 declara expresamente: "Ante estas diferencias en cuanto a los precios de los bienes, el establecimiento de un precio medio, indispensable para la determinación del valor de cambio, es inconsistente, pero ello no quiere decir que la concepción del valor de cambio sea imposible. *Se le obtiene abarcando con la mirada*

[27] Por ejemplo, Roscher, § 183. Sólo constituye una excepción Roesler, quien sigue la doctrina de Hermann, aunque con un razonamiento algo diferente. Véase *supra*, pp. 200 ss.

todos los precios medios que en el mismo mercado se convienen por un bien en todos los bienes entregados como precio a cambio de él; el valor de cambio consiste en *una serie de ecuaciones entre el mismo bien y otros muchos bienes.* Llamaremos al valor de cambio de un bien, así determinado, a diferencia de la cuantía media de los precios en dinero o del valor en dinero, el *valor real* del bien."

Ahora bien, es fácil demostrar que la fuerza de cambio del uso del capital por productos sigue derroteros completamente distintos que la fuerza de cambio por otros usos y prestaciones de trabajo. Si el rendimiento de todos los usos y prestaciones de trabajo asciende, por ejemplo, al doble en un plano de perfecta igualdad, es evidente que la capacidad de cambio de los usos y prestaciones de trabajo entre sí no se desplazará en lo más mínimo; pero sí se desplazará considerablemente, ascendiendo hasta el doble, la capacidad de cambio de unos y otros frente a los productos obtenidos de ellos.

Pues bien, el problema del tipo de interés entraña, evidentemente, la relación entre la fuerza de compra de los usos del capital y la fuerza de compra de una clase de productos muy concreta y determinada, a saber: las cosas que forman parte del capital y que se trata de "usar". Si la capacidad de compra del uso de una máquina es veinte veces menor que la capacidad de compra del producto máquina, si el uso de la máquina puede "comprar" por valor de 100 florines, mientras que la máquina misma obtiene como contravalor 2,000 florines, el tipo de interés correspondiente a esta proporción será el 5 por ciento. En cambio, si la capacidad de compra del uso de la máquina sólo es diez veces menor que la del producto "máquina", si el primero compra por valor de 200 florines y la segunda por valor de 2,000, a esta proporción corresponderá un tipo de interés del 10 por ciento.

Ahora bien, como no existe ninguna razón para suponer que el valor de cambio de las cosas que forman parte del capital se determine de otro modo que el de los demás productos y como, además, hemos visto que el valor de cambio de los productos con respecto al valor de cambio de los usos puede modificarse en un sentido distinto que el valor de cambio entre usos y prestaciones de trabajo *entre sí,* de aquí se deduce lógicamente que la relación entre la capacidad de cambio de los usos del capital y la de los productos de éste o, dicho en otros términos, el tipo de interés puede desplazarse de otro modo que la relación de valor de cambio entre los usos y las prestaciones de trabajo. Lo cual quiere decir que la regla formulada por Hermann no se halla suficientemente razonada.[28]

28 Tal vez no esté demás reforzar la argumentación un tanto abstracta del texto por medio de un ejemplo concreto. Supongamos que el tipo de interés,

Digamos, para terminar, unas cuantas palabras acerca de la posición que Hermann adopta en lo tocante a la "productividad del capital". Ya hemos dicho que emplea frecuentemente esta expresión, pero dándole un sentido completamente distinto que la teoría de la productividad; Hermann se halla tan lejos de presentar el interés del capital como producido directamente por éste, que, como hemos visto, sigue el camino contrario, presentando una alta productividad como la causa de la baja del interés. Se manifiesta también expresamente (p. 542) en contra de los que sostienen que la ganancia del capital constituye una compensación por el "uso muerto"; lejos de ello, entiende que el capital exige, para poder fructificar, "plan, cuidados, vigilancia y, en general, actividad espiritual". Por lo demás, no asocia un concepto claro y preciso a la palabra "productividad". La define en los siguientes términos: "El conjunto de las modalidades de aplicación y *la relación entre el*

en una determinada fase de la economía nacional, sea del 5 por ciento y que, por tanto, una máquina que valga 2,000 florines suministre un uso anual por valor de 100. Supongamos, asimismo, que, de repente, ascienda exactamente al doble la rentabilidad de todos los capitales, incluyendo nuestra máquina, y la de todas las prestaciones de trabajo. Como es natural, ahora todo uso y toda prestación de trabajo podrá comprar el doble de productos que antes, aunque la relación de cambio entre unos y otras seguirá siendo la misma. Suponiendo que el valor de cambio del producto "dinero" descienda en la misma proporción que todos los demás productos, podremos expresar numéricamente el resultado de tal modo que el uso de una máquina que valga 2,000 florines (pues el valor de la máquina comparado con el dinero no se altera, toda vez que la máquina, al igual que el dinero y todos los demás productos, se fabrica ahora doble de barata que antes) compre productos por valor de 200 florines, lo que corresponde a una elevación del tipo de interés del 5 al 10 por ciento. En cambio, según la teoría de Hermann, como la capacidad de cambio de los usos y las prestaciones de trabajo *no* se desplaza entre sí, el tipo de interés seguiría siendo del 5 por ciento. Este resultado sólo podría darse en una de dos eventualidades: partiendo del supuesto de que también el valor en dinero de la *máquina* sube de 2,000 a 4,000 florines, cosa que no tenemos razón alguna suficiente para admitir, dentro del planteamiento del caso; o bien suponiendo que el aumento de las máquinas (realmente) abaratadas reduce también, por medio del aumento de la oferta, la capacidad de cambio de sus usos con respecto a otros productos, de tal modo que el uso de una máquina que valga 200 florines sólo compre ahora productos por valor de 100. Sin embargo, debemos observar que también este resultado entraña, en realidad, una refutación de la teoría de Hermann, pues en este supuesto aquí admitido no aumenta solamente la rentabilidad, sino también la *masa* de los capitales. Y como de las dos circunstancias sólo la primera es compensada por el aumento simultáneo del rendimiento del trabajo, resulta que, según la teoría de Hermann, debiera producirse, en este caso, una *disminución* del valor de cambio de los usos del capital con respecto a las prestaciones de trabajo y, por tanto, un *descenso* del tipo de interés, postulado que no resulta tampoco cumplido con la persistencia invariable del tipo de interés a base del 5 por ciento.

producto y el gasto constituye lo que se llama productividad del capital".[29] ¿Se refiere acaso, al decir esto, a la relación entre el *valor* del producto y el *valor* del gasto? En este caso, una alta productividad exigiría un interés alto, mientras que, según él, da siempre como resultado un tipo bajo de interés. ¿O se refiere, tal vez, a la relación entre la *masa* del producto y la *masa* del gasto? Sin embargo, en la vida económica la masa no interesa. ¿O a la relación entre la *masa* del producto y el *valor* del gasto? No es posible, pues la masa de una parte y de otra el valor representan magnitudes inconmensurables. Llegamos, pues, a la conclusión de que aquella definición de Hermann no envuelve un sentido claro. Es posible que, en general, Hermann quiera referirse a una especie de productividad física.

Bernhardi, Mangoldt, Mithoff, Schäffle, Knies

La teoría del uso desarrollada por Hermann fué acogida y amorosamente cultivada por muchos prestigiosos economistas alemanes.

Un continuador bastante reflexivo de la doctrina de Hermann es Bernhardi.[30] Sin imprimir nuevos rumbos a la teoría del uso —pues se contenta con adherirse a la doctrina de Hermann, a la que tributa grandes elogios)—,[31] Bernhardi pone de manifiesto su originalidad y su profundidad de pensamiento mediante una serie de hermosas críticas, enderezadas principalmente contra la escuela inglesa.[32] Por lo demás, sabe encontrar también palabras de censura contra sus antípodas, los ciegos teóricos de la productividad, señalando y censurando la "extraña contradicción" que supone el atribuir a un instrumento muerto una eficacia independiente y viva (p. 307).

Otro de los autores que sigue las huellas de Hermann es Mangoldt,[33] que sólo se aparta de su antecesor en algunos detalles insignificantes. Por ejemplo, en el hecho de que da todavía menos importancia que aquél a la "productividad del capital" para la formación del interés, llegando incluso a tachar de incorrecta aquella expresión, aunque sin renunciar a servirse de ella "en gracia a la brevedad";[34] y asimismo se aparta de Hermann en lo referente a la cuantía del interés, que él no concibe, al igual que éste, en proporción inversa, sino, por el contrario,

[29] P. 541. Coincidente con la primera edición, p. 212.

[30] *Versuch einer Kritik der Gründe, die für grosses und kleines Grundeigentum angeführt werden*, San Petersburgo 1849.

[31] Por ejemplo, pp. 236 s.

[32] Pp. 306 ss.

[33] *Volkswirtschaftslehre*, Stuttgart 1868, especialmente pp. 121 s., 137, 333, 445, etc.

[34] Pp. 122 y 432.

en relación directa con la productividad del capital, y más concretamente, con arreglo a la fórmula de Thünen, que acepta, con la productividad "de la última partícula de capital invertida".

También Mithoff, en su estudio sobre la distribución de los bienes en la economía política, que forma parte del *Handbuch* ["Tratado"] de Schöneberg, sigue en todos los rasgos esenciales la teoría de Hermann.[35]

La posición que Schäffle adopta ante la teoría del uso presenta sus matices peculiares. Este autor, uno de los primeros que fomentaron aquella corriente crítica que surgió después de la aparición de las doctrinas del socialismo científico, fué también uno de los primeros en sufrir aquel proceso de fermentación de ideas que trajo consigo, como consecuencia natural, el choque entre dos concepciones tan distintas. Esta fermentación hubo de dejar huellas muy características en las manifestaciones de Schäffle sobre el interés. Más adelante, habremos de ver cómo en las obras de este economista se manifietan no menos de tres tipos distintos de explicación sobre el fenómeno del interés; uno de ellos se halla encuadrado todavía en la concepción antigua, mientras que los otros dos responden ya a la concepción "crítica" más reciente. La primera de estas tres explicaciones tiene su sitio en el grupo de las teorías del uso.

En la más antigua de sus obras principales, el *Gesellschaftliches System der menschlichen Wirtschaft* ["Sistema social de la sociedad humana"],[36] Schäffle desarrolla todavía toda su teoría del interés sobre la base de la terminología propia de la teoría del uso. La ganancia del capital es, para él, una ganancia derivada del "uso del capital" y el interés del dinero prestado el precio de un uso, cuya cuantía depende de la masa de usos de capitales prestados sobre que versa la oferta y la demanda; concibe los usos como un elemento del costo con existencia propia e independiente, etc. Pero se perciben ya en su doctrina síntomas claros de que se dispone a abandonar la teoría que exteriormente aparece profesando y manejando. Da a la palabra "uso", reiteradamente, una interpretación que difiere considerablemente del sentido que Hermann le atribuía. Para él, el uso del capital consiste en la *acción del sujeto económico* a través del patrimonio, en la "utilización" del patrimonio para fines productivos, en la "aplicación" de un patrimonio, en una "prestación" del empresario:[37] expresiones todas que hacen ver en el uso, no tanto un elemento material de la producción, emanado

[35] Schönberg, *Handbuch*, 1ª edición, pp. 437 *s.*, 484 *s.*
[36] 3ª edición, Tubinga, 1873.
[37] *Gesamtes System*, 3ª edición, t. I, pp. 266 *ss.*, t. II, p. 458.

del capital mismo, como un elemento personal, relacionado con el empresario. Y contribuye a reforzar todavía más esta concepción el hecho de que Schäffle presente repetidas veces la ganancia del capital como una prima con que se recompensa una *vocación* económica. Además, Schäffle polemiza enérgicamente contra el punto de vista según el cual la ganancia del capital es un producto del uso del capital que contribuye al proceso de producción (t. II, p. 389), así como también contra Hermann, a quien acusa de orientar demasiado su teoría en el sentido de una productividad independiente del capital (t. II, p. 459). Sin embargo, de otra parte, emplea con mucha frecuencia la palabra uso con un sentido objetivo, coincidente con el de Hermann; por ejemplo, cuando habla de la oferta y la demanda de los *usos de capitales prestados*; y una vez hace expresamente la concesión de que el uso implica, además de un elemento personal, otro elemento *real*, el del "uso del capital" (t. II, p. 458). Y, a pesar de la censura dirigida contra Hermann, no puede por menos de atribuir al uso del capital, alguna que otra vez, su propia "productividad" (t. I, p. 268). Lo que nos lleva a la conclusión de que este autor, en la obra a que nos venimos refiriendo, ni abraza por entero la teoría del uso ni la abandona tampoco íntegramente.

Tampoco en su obra sistemática más reciente, la titulada *Bau und Leben des sozialen Körpers* ["Estructura y vida del organismo social"],[38] aciertan a ensamblarse las ideas de Schäffle en una teoría completamente armónica. Mientras que en unos sentidos se aleja de la antigua teoría del uso, en otros se acerca a ella. Sigue considerando el interés del capital, tal como se presenta en la realidad, como "rendimiento del uso del capital", el cual afirma en todo momento su valor económico propio. En este terreno, vemos que ha abandonado la interpretación subjetiva del uso para considerarlo inequívocamente como un elemento puramente objetivo, ofrecido por los bienes, puesto que designa los usos como "funciones de los bienes", como "equivalentes de las materias utilizables por trabajo vivo", como "energías vivas de la sustancia impersonal del valor". Según él, este uso objetivo conservaría su valor independiente, y con él su capacidad para producir un interés del capital, hasta en el estado socialista: para que desapareciera el fenómeno del interés, sería necesario que en el estado socialista el uso valioso del capital fuese suministrado gratuitamente por la colectividad, propietaria del capital, con lo cual su rendimiento pasaría a beneficiar al organismo social en su conjunto (t. III, pp. 491 *s.*) En cambio, Schäffle se desvía ahora de la antigua teoría del uso en que ya no reconoce el uso del capital como un elemento último y originario de la producción, sino

[38] 2ª edición, Tubinga, 1881.

que reduce todos los costos de producción al trabajo (t. III, p. 273 y 274). Con lo cual abraza una senda de explicación que habremos de examinar y discutir más adelante, en otro lugar de esta obra.

Mientras que los sucesores de Hermann citados hasta aquí se limitan a difundir su teoría en vez de desarrollarla, Knies puede reivindicar para sí el mérito de haber contribuído a mejorarla de una manera bastante esencial. Es cierto que no introduce cambio alguno en sus pensamientos fundamentales; pero da a estos pensamientos fundamentales una expresión mucho más pura e inequívoca que el propio Hermann. Y no cabe duda de que la teoría de Hermann estaba apremiantemente necesitada de ello, pues así lo demuestran los muchos equívocos y tergiversaciones a que se veía expuesta. Ya hemos visto más arriba cómo Schäffle contaba a Hermann entre los teóricos de la productividad. Pero aún más elocuente que esto es el hecho de que el propio Knies vea en Hermann, no a un antecesor suyo, sino a un adversario.[39]

Knies no fué partidario de la teoría del uso desde el primer momento. En su trabajo *Erörterungen über den Kredit* ["Estudios sobre el crédito"], publicado en 1859,[40] consideraba los negocios de crédito como negocios de cambio o, en su caso, como negocios de compra "en los que la prestación de una de las partes se situaba en el presente y la contraprestación de la otra en el futuro" (p. 568). La aplicación consecuente de esta concepción tenía que haberle llevado a concebir el interés, no como equivalente de un uso cedido por medio del préstamo, sino, al modo como lo hiciera Galiani mucho antes de él,[41] como equivalente parcial del mismo capital prestado. Pero, más tarde, Knies rectifica expresamente esta concepción, ya que no había nada que obligase a recurrir a esta innovación y sí, en cambio, muchas cosas que aconsejaban apremiantemente desviarse de ella;[42] y todavía más tarde, en sus extensas manifestaciones polémicas, llega a expresarse directamente en el sentido de que el punto de vista de la diferencia de valor que puede existir entre bienes presentes y futuros de la misma clase, por razón del carácter más apremiante de las necesidades momentáneas, aunque no fuese "del todo infecundo", no bastaba resueltamente, para explicar lo fundamental del fenómeno del interés.[43]

39 Knies, *Geld und Kredit*, t. II, secc. 2, p. 35. Cfr., la crítica de Nasse, en *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, (1880), p. 94.

40 *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, t. 15, pp. 559 *ss.*

41 Véase *supra*, pp. 74 *ss.*

42 *Der Kredit*, 1. Hälfte, p. 11.

43 *Der Kredit*, 2. Hälfte, pp. 38 *ss.* Tal vez podamos expresar la conjetura de que este estamadísimo investigador se sintió movido a la polémica de que hablamos en el texto por un trabajo redactado por nosotros, hace unos cuantos

En sustitución de aquel punto de vista superado, Knies desarrolla ahora, en su extensa obra *Geld und Kredit* ["Dinero y crédito"],[44] una teoría del uso extraordinariamente clara y profundamente meditada. Y, aunque dada la finalidad perseguida por esta obra, sólo tenía por qué investigar el interés contractual del capital, desarrolla su investigación desde un punto de vista tan general, que a base de lo que dice acerca del interés contractual puede inferirse perfectamente su criterio en lo tocante al interés originario del capital.

Las ideas fundamentales de Knies coinciden con las de Hermann. En términos muy semejantes a los de éste, concibe el uso como el disfrute de un bien "mantenido a lo largo de un determinado período y delimitable en el tiempo", como algo diferenciable del bien mismo que se usa, del "portador del uso", y capaz de adquirir independencia económica. Knies dedica al punto, tan importante para la teoría del uso, de si es también concebible y viable el uso independiente y su transferencia a otro tratándose de bienes *consumibles,* una investigación muy minuciosa, que conduce a una solución resueltamente afirmativa.[45] Otro problema cardinal de la teoría del uso es el de si y por qué el uso independiente del capital posee también un valor de cambio y debe obtener una remuneración, que es la que luego se convierte en interés del capital. Como hmos visto más arriba, Hermann no dejó sin contestación este problema, pero le dió una respuesta tan poco enérgica y formulada tan de pasada, que muchas veces pasa completamente desapercibida.[46] Knies, dándose más cuenta de la importancia de la cosa, declara, y apoya su declaración en un razonamiento satisfactorio, que "la aparición y la razón de ser económica de un precio del uso en forma de interés responden a las mismas razones que justifican el precio de las cosas": el uso, dice, es, ni más ni menos que los bienes materiales, un medio de satisfacer las necesidades humanas, un "objeto económicamente valioso y valorado".[47] A esto hay que añadir que Knies sabe rehuir, no sólo todo recaída en la teoría de la productividad, sino toda apariencia de recaída, y que añade a su doctrina algunas críticas muy notables dirigidas sobre todo contra las teorías socialistas sobre el interés. Con ello, creemos haber expuesto los méritos más esenciales que corresponden a este pensador, tan notable por su agudeza como por la profundidad de sus inves-

años, en un seminario de economía política y en el que exponíamos las ideas refutadas aquí por él.

[44] 1. Abt. *Das Geld,* Berlín, 1873; 2. Abt. *Der Kredit,* 1. Hälfte, 1876, 2. Hälfte, 1879.

[45] *Das Geld,* pp. 61 *ss.,* 71 *ss.* Más adelante, cuando hagamos la crítica de la teoría del uso, volveremos sobre el detalle de esta investigación.

[46] Cfr. *supra,* pp. 223 *ss.*

[47] *Kredit,* 2. Hälfte, pp. 33 *s.* y *passim.*

tigaciones en lo que se refiere al desarrollo de la teoría del uso de Hermann.

Menger

Pasamos a hablar ahora del economista que ha dado a la teoría del uso la forma más perfecta de que era capaz: nos referimos a Karl Menger, el autor de los *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* ["Principios de economía política"].[48]

Menger descuella sobre todos sus antecesores por el hecho de que erige su teoría del interés sobre una teoría del valor mucho más perfecta, que da, sobre todo, soluciones detalladas y satisfactorias al tan difícil problema de la relación entre el valor de los productos y el de sus medios de producción. ¿El valor de los productos depende del de sus medios de producción o, a la inversa, el valor de los medios de producción del de sus productos? Hasta Menger, los tanteos en torno a este problema se desarrollaban poco menos que en las sombras. Es cierto que una serie de autores se manifestaban, de vez en cuando, en el sentido de que el valor de los medios de producción se hallaba condicionado por el valor de su producto previsible; tal era, por ejemplo, la orientación de Say, Riedel, Hermann y Roscher.[49] Sin embargo, estas manifestaciones no habían llegado a formularse nunca bajo la forma de una ley general, y menos aún a apoyarse en razones estrictas y de validez general. Además, en los mismos autores se encuentran, como hemos visto, manifestaciones susceptibles de ser interpretadas en el sentido contrario; y este segundo punto de vista es el que se impone a la gran masa de los economistas, que reconoce como ley fundamental del valor la tesis según la cual el *costo* de los bienes determina el valor de los mismos.

Mientras no se viese claro en este problema previo, no podía tampoco el problema del interés remontarse sobre el nivel de un simple tanteo entre las sombras. Pues, ¿cómo va a poder explicarse de un modo seguro una diferencia de valor entre dos magnitudes distintas, entre la inversión de capital y el producto de éste, si no se sabe siquiera de qué lado de la relación hay que buscar la causa y de qué lado el efecto?

Es precisamente a Menger a quien corresponde el gran mérito de haber resuelto decididamente este problema previo a que nos referimos, asegurando así para todos los tiempos la dirección en que podía llegar a resolverse el problema del interés. Menger resuelve aquel problema en el sentido de que *el valor de los medios de producción* (de los

[48] Viena, 1871.
[49] Cfr. *supra*, pp 225 *ss*.

"bienes de orden superior", según la terminología de Menger) *se halla siempre y sin excepción condicionado por el valor de sus productos* ("bienes de orden inferior"), *y no a la inversa.* Y llega a esta conclusión por medio del siguiente razonamiento:[50]

Valor en general es la importancia "que determinados bienes concretos o cantidades de bienes adquieren para nosotros, al saber que dependemos de la posibilidad de disponer de ellos para la satisfacción de nuestras necesidades". La magnitud del valor de un bien depende en todo momento de la magnitud de la importancia de aquellas necesidades cuya satisfacción se halle condicionada por la posibilidad de disponer de dicho bien. Y como los bienes "de orden superior" (los medios productivos) sólo nos sirven por medio de los bienes "de orden inferior" (los productos) que de ellos emanan, es evidente que aquéllos sólo pueden llegar a adquirir importancia para la satisfacción de nuestras necesidades en la medida en que éstos la revistan: indudablemente, los medios productivos cuya exclusiva utilidad consistiese en la creación de bienes carentes de valor jamás podrían llegar a tener un valor para nosotros. Y como, además, entre el círculo de necesidades cuya satisfacción se halla condicionada por un producto y aquel cuya satisfacción depende de la suma de los medios productivos con que este producto puede crearse media una evidente identidad, es lógico que la *magnitud* de la importancia que corresponde a un producto y a la suma de sus medios de producción con respecto a la satisfacción de nuestras necesidades sea, por principio, idéntica. Por estas razones, el valor previsible del producto será decisivo no sólo en cuanto a la existencia, sino también en cuanto a la magnitud del valor de sus medios de producción. Finalmente, como el valor (subjetivo) de los bienes constituye también la base del *precio* de los mismos, de aquí se deduce que los precios o lo que otros llaman "el valor económico" de los bienes se ajusta también a la relación que dejamos establecida.

Planteado sobre esta base, el problema del interés presenta la siguiente forma: un capital no es otra cosa que la suma de los bienes "complementarios" de orden superior. Ahora bien, si esta suma de bienes deriva su valor del valor de su producto previsible, ¿cómo se explica que no al-

[50] Desgraciadamente, tenemos que limitarnos aquí a exponer solamente el armazón estrictamente indispensable de la teoría del valor de Menger, lo que impide, naturalmente, que resalten como es debido los méritos de esta teoría, que figura para nosotros entre las más hermosas y más sólidas conquistas de la economía política moderna. Lo único que podemos hacer es remitir a quien desee desarrollar las tesis demasiado lapidarias recogidas en el texto a la exposición extraordinariamente luminosa y convincente del propio Menger en sus *Grusdsätze, passim*, especialmente pp. 77 *ss*.

cance nunca por entero el límite de este valor, sino que quede siempre rezagado a una cierta distancia de él? O si el valor previsible del producto es fuente y medida del valor de sus medios de producción, ¿por qué los bienes que forman el capital no se valoran tan altos como sus productos?

A esta pregunta da Menger la siguiente ingeniosa respuesta:[51]

La transformación de los medios productivos en productos, o sea la producción, exige siempre un determinado lapso de tiempo, unas veces largo y otras veces más corto. Para los fines de la producción, es necesario disponer de los bienes productivos no sólo en un determinado *momento* dentro de este lapso de tiempo, sino que el productor pueda *retenerlos* a su disposición y vincularlos al proceso de producción durante todo el período de ésta. Esto hace que entre las condiciones de la producción se cuente *la posibilidad de disponer de ciertas cantidades de bienes capitales durante determinados períodos de tiempo*. En esta posibilidad de disposición reside, para Menger, la esencia del uso del capital.

Ahora bien, estos usos de capital o esta posibilidad de disponer de ellos pueden, siempre y cuando que existan y sean ofrecidos en cantidad suficiente, llegar a adquirir un valor o, dicho en otras palabras, convertirse en *bienes* económicos. Cuando tal cosa ocurre —y esto es lo normal—, además de los otros medios productivos invertidos en una producción concreta, es decir, además de las materias primas, los medios auxiliares, las prestaciones de trabajo, etc., participa también de la suma de valor de que es exponente el producto previsible la *disposición* sobre aquellos bienes o el uso del capital, y como, por tanto, tiene que quedar de esta suma de valor una parte destinada a remunerar el bien económico "uso del capital", resulta que los otros medios productivos no pueden reclamar para sí el valor íntegro del futuro producto. Tal es, según Menher, el origen de la diferencia de valor entre los bienes capitales lanzados a la producción y el producto y, al mismo tiempo, el origen del interés del capital.[52]

Por fin, la teoría del uso ha encontrado, en esta doctrina de Menger, su pureza y su madurez teóricas completas. De ella han desaparecido no sólo todas las recaídas efectivas en las antiguas teorías de la productividad, sino también todas las reminiscencias capciosas de ellas, y el problema del interés se convierte por fin de un problema de producción, cosa que no es, en un problema de valor, lo que en efecto es. Al mismo tiempo, el problema del valor aparece planteado de un modo tan claro y

[51] Pp. 133-138.

[52] Sigue en lo esencial las huellas de Menger el hermoso trabajo de Mataja sobre la "ganancia del empresario" (*Der Unternehmergewinn*, Viena, 1884); cfr. especialmente pp. 124, 127, 129 *s.*, 168 nota 2, 186 *s.*, 192 *ss.*, 196 *ss.*

tan nítido y orientado de un modo tan feliz mediante las manifestaciones sobre la relación de valor entre el producto y los medios de producción, que Menger, con esta doctrina, no sólo supera a sus predecesores en la teoría del uso, sino que además crea una base permanente sobre la cual habrá de desarrollarse en lo sucesivo todo esfuerzo serio encaminado a la solución del problema del interés.

Por eso la misión del crítico asume frente a Menger una forma esencialmente distinta que frente a sus antecesores. Hasta ahora, habíamos examinado las doctrinas de éstos, dejando de intento a un lado el problema referente a la legitimidad de la idea central en que se basa la teoría del uso, solamente en el sentido de ver si exponían esta idea central de un modo más o menos perfecto, de un modo más o menos consecuente y claro; hasta ahora, hemos venido analizando las distintas teorías del uso a la luz de la teoría del uso ideal, por decirlo así, sin preocuparnos de contrastar ésta con la verdad. Frente a Menger, el problema cambia, pues se trata ya de adoptar este segundo punto de vista. Ante él, sólo cabe ya un problema, que es el problema crítico decisivo, a saber: *¿está la teoría del uso, realmente, en condiciones de darnos una explicación satisfactoria del problema del interés?*

Desarrollaremos la investigación en torno a esta pregunta de tal modo, que no aparezca como una crítica específica de la formulación de Menger, sino como un juicio de carácter general sobre toda la corriente teórica que culmina en él.

Al proceder a esta investigación, tenemos la conciencia de abordar una de las tareas críticas más difíciles. Tarea difícil por el mismo carácter general de la materia, que desde hace tantos decenios ha puesto a prueba los esfuerzos de tantos grandes espíritus; difícil, sobre todo, porque a lo largo de ella nos veremos obligados a razonar en contra de criterios y opiniones mantenidos tras madura reflexión y razonados con una agudeza extraordinaria por los mejores pensadores de nuestro país; difícil, finalmente, porque nos veremos en el trance de refutar ideas y concepciones que fueron ya muy violentamente debatidas en tiempos pasados, que luego triunfaron brillantemente sobre sus contradictores y que desde entonces vienen siendo enseñadas y respetadas como un dogma. Rogamos, pues, a nuestros lectores que sigan con una paciencia y atención muy especiales la parte de la obra en que ahora entramos.

II

CRITICA DE LAS TEORIAS DEL USO

Plan crítico

Todas las teorías del uso se basan en el supuesto de que, al lado de las cosas mismas que forman el capital, existe su "uso" como un bien económico propio e independiente, dotado de su valor sustantivo, y de que este valor, sumado al valor de las cosas mismas que forman el capital, constituye el valor del producto éste.

Pues bien, frente a esta tesis yo sostengo lo que sigue:

1) *Ese "uso del capital" con existencia propia, que los teóricos del capital postulan, no existe; no puede, por tanto, tener un valor propio e inedependiente ni determinar, mediante su incorporación, el "fenómeno de la plusvalía". Esta idea es, simplemente, el producto de una ficción insostenible, contradictoria con la realidad.*[1]

2) *Aunque el uso del capital existiera del modo que los teóricos del uso suponen que existe, jamás podrían explicar satisfactoriamente por medio de él los fenómenos reales del interés. Por tanto, las teorías del uso descansan en una hipótesis que, además, es insuficiente para dar solución al problema que se proponen resolver.*

De estas dos contratesis, es la primera sobre todo la que nos colocará en una posición literaria muy desfavorable para la prueba. Mientras que la discusión en torno a la segunda contratesis se moverá sobre un terreno virgen, no hollado todavía por las polémicas doctrinales, con la primera tiene uno la sensación de impugnar una *res judicata*, sustanciada durante largo tiempo a través de todas las instancias y fallada por último y en contra nuestra sin apelación. Trátase, en el fondo, del mismo problema que hubo de debatirse en pasados siglos entre los canonistas y los defensores del interés del dinero prestado. Los canonistas afirmaban: la

[1] Para salir al paso desde el primer momento a un desagradable equívoco, advertiremos expresamente que no está en nuestro ánimo, ni mucho menos, negar la existencia de los "usos del capital" *en general*. Pero sí debemos negar y negamos la existencia de aquel algo específico que los teóricos del uso presentan como uso del capital y revisten de toda una serie de atributos contrarios, según nuestro criterio, a la naturaleza de las cosas. Véanse más abajo los detalles acerca de este punto de vista.

propiedad de una cosa abarca todos los usos que puedan derivarse de ella; por tanto, no puede existir ningún uso aparte de ella, susceptible de ser cedido, además de ella, en préstamo. Por su parte, los defensores del interés en los préstamos afirmaban: "sí, ese uso sustantivo e independiente de la cosa misma existe". Y estos hombres, con Salmasius a la cabeza, supieron apoyar su punto de vista en argumentos tan poderosos, que pronto ganaron para su causa a la opinión pública del mundo científico, hasta el punto de que hoy sólo se tributa, a lo sumo, una sonrisa de superioridad en honor de la "pedantería miope" de los antiguos canonistas.

Pues bien, no tenemos más remedio que declarar, perfectamente convencidos de que esta declaración despertará el asombro general: desde este punto de vista, la tan despreciada doctrina de los canonistas tenía, a pesar de todo, razón: el tan discutido uso independiente del capital no existe, en realidad. Y abrigamos la confianza de que conseguiremos probar que el juicio emitido por las primeras instancias en este proceso doctrinal, pese a la unanimidad de los jueces, fué un juicio falso.

PRIMERA TESIS QUE SE TRATA DE PROBAR

Que el uso del capital postulado por los teóricos del uso, no existe

Lo primero que tendremos que hacer será, naturalmente, puntualizar el tema litigioso. Habrá que ver qué clase de uso es ese que los teóricos del uso afirman y nosotros negamos.

Acerca de la naturaleza de este uso no existe unanimidad entre los mismos teóricos que salen en su defensa. Manger sobre todo lo concibe de una manera esencialmente distinta de como lo conciben sus antecesores. Esto nos obligará a desdoblar nuestra investigación crítica en dos partes, la primera de las cuales se ocupará del concepto del uso profesado por la tendencia Say-Hermann y la segunda tratará del concepto del uso sostenido por Menger.

1

CRÍTICA DEL CONCEPTO DEL USO SEGÚN LA TENDENCIA SAY-HERMANN

Tampoco dentro de esta tendencia existe, ni mucho menos, una coincidencia completa sobre el modo de concebir y definir el "uso". Pero, a nuestro juicio, estas diferencias no se refieren tanto a una discrepancia real de criterio sobre el problema como a la carencia general de una idea

clara sobre su esencia: las vacilaciones que se advierten en cuanto a la definición no provienen, a nuestro modo de ver, de que se enfoquen objetos distintos, sino de que no se tienen ideas claras y firmes sobre un objeto, que es el que todos contemplan. Una prueba de ello la tenemos en el hecho de que los distintos teóricos del uso incurren en contradicciones casi tan frecuentes con sus propias definiciones de lo que es el uso como con las de sus colegas. Resumamos, por el momento, las más importantes de estas definiciones del concepto del uso.

Say habla de servicios productivos, *services productifs* del capital y los interpreta como un "*trabajo*" que el capital presta. Hermann, por su parte, define una vez (p. 109) el uso de los bienes como su *disfrute*, pensamiento que se repite en la p. 111, donde dice que el uso de bienes materialmente perecederos puede concebirse como un bien de por sí, como un "disfrute". Aquí, se identifican, como vemos, los conceptos de uso y disfrute. pero no así en un pasaje de la p. 125, donde Hermann dice que el uso es *el empleo del disfrute*. Finalmente, en la p. 287, este autor declara que el servicio, el "uso objetivo del capital circulante" consiste en "la agrupación de los elementos técnicos del producto". Knies identifica también el uso y el disfrute.[2] Schäffle define el uso, una vez, como "*aplicación*" de los bienes (*Ges. System*, 3ª ed., p. 143); en términos parecidos en la p. 266, en que habla de "aplicación adquisitiva"; en la p. 267 lo define como la "acción del sujeto económico a través del patrimonio, el uso del patrimonio para fines productivos"; en la misma página, como la "*consagración*" del patrimonio a la producción, con lo que no concuerda o concuerda muy mal que, en la página siguiente, hable de una consagración del *uso del capital*, como de una consagración de la "consagración". Finalmente, en su obra *Bau und Leben* Schäffle declara una vez (t. III, p. 258) que los usos son "funciones de los bienes" y un poco más adelante (p. 259) que son "equivalentes de las materias útiles por trabajo vivo", mientras que en la p. 260 define el uso como "el desprendimiento de la utilidad de los bienes reales".

Si nos fijamos con un poco de cuidado en esta serie abigarrada de definiciones y descripciones, podemos observar que en ella se traslucen dos ideas distintas del concepto de uso: una idea subjetiva y otra objetiva. Estas dos ideas corresponden con bastante exactitud al doble sentido que la palabra "uso" tiene en el lenguaje usual. De una parte, designa la actividad subjetiva del "usuario". De otra parte, una función objetiva de la cosa que se usa, un servicio que emana de esta cosa, que la cosa presta.

[2] *Geld*, p. 61. Uso = al *empleo* del bien que se sostiene durante cierto tiempo y puede deslindarse mediante factores cronológicos.

La idea subjetiva se trasluce levemente en Hermann, cuando identifica el uso y el disfrute, y con mayor fuerza en la primera obra de Schäffle. La idea objetiva prevalece resueltamente en Say y casi resueltamente en Hermann, quien en una ocasión habla expresamente del "uso objetivo" del capital, y en este sentido se orienta también Schäffle, en su obra más reciente, al interpretar el uso como "función de los bienes".

Fácil es comprender que, de estas dos posibles interpretaciones, sólo la segunda, la objetiva, responde al carácter de la teoría del uso. Pues, para referirnos solamente al argumento más tangible, es sencillamente imposible dar una interpretación subjetiva a los usos del capital que el prestatario compra al acreedor y paga con los intereses del préstamo. Estos usos no pueden consistir en actos de utilización del acreedor, que no presta ninguno; tampoco en actos de utilización del deudor, pues aunque éste los realiza, sería absurdo pensar en que tenga que comprar al acreedor sus propios actos. Por consiguiente, sólo tendrá algún sentido hablar de la cesión de los usos del capital en el préstamo cuando se aluda a elementos *objetivos* de uso de la clase que sean. Nos creemos, pues, autorizados a considerar las interpretaciones subjetivas del concepto del uso que se encuentran esporádicamente en algunos de los mantenedores de esta teoría como inconsecuencias que se hallan en contradicción con el espíritu de la teoría misma, y a prescindir de ellas para atenernos exclusivamente a las interpretaciones objetivas, que son, además, las predominantes y, después de la última rectificación de Schäffle, casi las únicas.

Por consiguiente, podemos entender por uso, en el sentido que da a este concepto la tendencia Say-Hermann, *un elemento útil objetivo que emana de los bienes y adquiere existencia económica independiente, así como un valor conómico propio.*

Y no cabe la menor duda de que existen, en realidad, ciertos servicios útiles objetivos prestados por los bienes, que adquieren independencia económica y que pueden designarse bastante acertadamente con el nombre de "usos". Ya hemos tenido ocasión de ocuparnos en detalle de ellos en otro lugar,[3] donde nos esforzamos también en poner de manifiesto con la mayor precisión y la mayor meticulosidad posibles su verdadera naturaleza. Es curioso que este intento nuestro represente un esfuerzo casi aislado en la doctrina económica. Y no creemos pecar por exageración al decir que es "curioso" esto: ¿o acaso no es verdaderamente sorprendente que en una ciencia como la nuestra, que gira toda ella, desde el principio hasta el fin, en torno a la satisfacción de necesida-

[3] Véase nuestra obra *Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der volkswirtschaftlichen Güterlehre,* Innsbruck, 1881, pp. 51 *ss.*

des por medio de bienes y cuyo punto angular es la relación de utilidad entre el hombre y las cosas, no se haya sentido nunca la preocupación de investigar la estructura técnica de los bienes? ¿O que en esta misma ciencia, en la que sobre tantos y tantos conceptos se escriben páginas, capítulos y hasta monografías enteras, no se defina ni se explique ni siquiera con un par de líneas un concepto tan fundamental como el de "uso de un bien", empleándose esta expresión en las investigaciones teóricas con toda la vaguedad y confusión, fuentes de múltiples errores, con que vive en la boca del pueblo?

Como en el problema que tenemos delante todo depende de que nos formemos una idea clara de las funciones de uso de los bienes, no tenemos más remedio que detenernos a estudiar con cierta exactitud este punto, razón por la cual rogamos al lector que no considere las páginas siguientes como una digresión al margen del tema, sino como algo que afecta muy directamente al problema mismo que se debate.[4]

Carácter del uso de los bienes

Todos los bienes materiales aprovechan al hombre por la acción de las fuerzas naturales que en ellos se contienen. Son una parte del mundo material, razón por la cual toda su acción, incluyendo su acción útil, presenta el mismo carácter que reviste toda acción dentro del mundo de la materia: a través de ellas y en ellas actúan las fuerzas de la naturaleza con arreglo a las leyes naturales. Lo que caracteriza ventajosamente a la acción de los bienes materiales con preferencia a la ejercida por las demás cosas indiferentes o dañinas de la naturaleza es, pura y simplemente, la circunstancia de que los efectos de aquellas cosas, regidos por las leyes naturales, son susceptibles de ser dirigidos (también dentro del marco de las mismas leyes naturales) en beneficio del hombre. En efecto, todas las cosas, por el mero hecho de serlo, están dotadas de fuerzas naturales actuantes; sin embargo, la experiencia enseña que estas fuerzas naturales sólo son susceptibles de ser dirigidas a un determinado fin útil cuando la materia dotada de ellas reviste ciertas formas que favorecen a la posibilidad de dirigir sus fuerzas. La fuerza de la gravedad, por ejemplo, se halla contenida en toda materia, sin excepción; pero mientras que el hombre no puede hacer nada con la fuerza de la gravedad de una montaña, esta fuerza de la gravedad es beneficiosa para él cuando la materia en que reside adopta la forma útil del péndulo de un reloj, de una plomada o de un martillo. También

[4] Se nos permitirá que reproduzcamos, en parte, literalmente los puntos de vista que hubimos de exponer ya con la misma finalidad que aquí en nuestra obra *Rechte und Verhältnisse*.

las fuerzas naturales que residen en el carbono son idénticas para cada molécula de esta materia. Sin embargo, para que podamos obtener una utilidad económica directa de dichas fuerzas, es necesario que el carbono adopte la forma de leña o de carbón, pues como parte del aire atmosférico no nos sirve de nada. Por consiguiente, podemos definir la esencia de los bienes materiales, por oposición a las cosas materiales no útiles para nosotros, diciendo que aquéllos son *plasmaciones especiales de materia que permiten dirigir en provecho del hombre las fuerzas naturales contenidas en ellas.*

De lo dicho se desprenden dos consecuencias importantes, una de las cuales se refiere al carácter de las funciones útiles de los bienes y otra al carácter del uso de éstos.

La función de los bienes no puede consistir en otra cosa que en suministrar al hombre fuerzas, en una prestación de fuerzas. Ofrece, desde el punto de vista de la naturaleza, un paralelismo perfecto con el carácter de las funciones útiles de un obrero manual: exactamente lo mismo que un cargador o un cavador sirve mediante prestaciones útiles consistentes en desplegar las fuerzas naturales inherentes a su organismo, el uso de los bienes materiales sirve al hombre mediante las *prestaciones de fuerzas*, o sea mediante las *manifestaciones concretas de las fuerzas naturales, dirigibles por el hombre, encerradas en estas cosas.*

El *uso* de un bien consiste en que el hombre provoque en el momento adecuado, "desprenda", las prestaciones características de fuerzas del bien de que se trata —siempre y cuando que no emanen libre y espontáneamente de él—, poniéndolo en eficaz relación con el objeto sobre el que ha de producirse el efecto útil. Por ejemplo, para usar una locomotora el hombre la pone en condiciones de desarrollar fuerza motriz, llenando su caldera de agua y calentándola y acoplando a ella los vagones con las personas o las mercancías que interesa transportar. Y si se trata de usar un libro o una casa, objetos que brinden ininterrumpidamente sus peculiares imágenes o su albergue, lo que se hace es poner én contacto esos objetos, con arreglo a la finalidad perseguida, con el ojo del lector o con toda la individualidad de las personas que han de habitar la casa. *Es absolutamente inconcebible un uso de bienes materiales que no consista en recibir las prestaciones útiles de fuerzas que emanan de los bienes materiales usados.*

No creemos que las tesis expuestas y desarrolladas hasta aquí puedan encontrar oposición científica por parte de nadie. De una parte, porque la concepción que en ellas se mantiene no es ya ajena a los economistas[5] y, de otra parte, porque el estado actual de las ciencias naturales

[5] Este mismo punto de vista ha sido defendido muy bien por Schäffle, en el t. III de su obra *Bau und Leben*. En general, Schäffle constituye una excepción

hace inexcusable su aceptación. Tal vez se nos haga la objeción de que el punto de vista aquí mantenido se mueve dentro del terreno de las ciencias naturales y no tiene nada que ver con la economía, a lo que nosotros replicaríamos que en estos problemas la ciencia económica tiene que ceder la palabra a las ciencias naturales. Así lo exige el principio de la unidad de la ciencia. Ni la economía ni ninguna otra ciencia puede explicar hasta en sus últimas raíces los hechos que se desarrollan dentro de su campo; lo único que una ciencia especial puede hacer es desatar uno o varios de los eslabones de la cadena causal que une los fenómenos de las cosas, dejando que otras ciencias prosigan la explicación, en la parte que a ellas les corresponda. El campo de investigación de la ciencia económica se halla enclavado entre el de la psicología, de una parte, y de otra el de las ciencias naturales, para no referirnos aquí a otras ciencias colindantes con ella. Así, para poner un ejemplo concreto, la ciencia económica podrá llevar la explicación de por qué el pan posee un valor de cambio hasta el punto de señalar que ese objeto reúne las condiciones necesarias para satisfacer la necesidad de alimento del hombre y que éste tiende a asegurar la satisfacción de sus necesidades, incluso a costa de sacrificios. Lo que ya no tiene por qué explicar la ciencia económica, sino la psicología, es por qué el hombre obra con arreglo a esa tendencia; del mismo modo que no es aquélla, sino la filosofía, la llamada a explicar por qué el hombre siente la necesidad de alimentarse; finalmente, la explicación de por qué el pan posee las cualidades necesarias para satisfacer aquella necesidad es también de la competencia de la fisiología, la que, a su vez, tampoco puede llegar a agotar este problema dentro de sus dominios y necesita requerir para ello el auxilio de otras ciencias naturales.

Ahora bien, es evidente que todas las explicaciones que pueda dar la ciencia económica sólo tienen valor a condición de que puedan ser continuadas por otras ciencias colindantes con ella. La economía no puede apoyarse, para explicar sus problemas, en nada que sus ciencias vecinas tengan que declarar falso o imposible; de otro modo, quedará roto de antemano el hilo de la explicación. Esto la obliga a mantener, en las zonas limítrofes, un estrecho contacto con las ciencias circunvecinas. Pues bien, una de estas zonas limítrofes es precisamente el problema de la acción de los bienes materiales.

Lo único que puede, tal vez, preocuparnos es el hecho de que la explicación de la concepción naturalista aquí mantenida a una cierta minoría de cosas que constituyen bienes, sobre todo a los llamados

honrosa a la tendencia, censurada más arriba, a no preocuparse de los elementos de la acción de los bienes. En el mismo sentido podemos citar también hoy a John Rae (véase *infra*, Lib. VI) y a Irving Fisher.

"bienes ideales", choque a primera vista con la sensibilidad de ciertos lectores. Confesamos de buen grado que, en una primera impresión, puede parecer un tanto extraño que una casa-habitación, un tomo de poesías o un cuadro de Rafael, por ejemplo, nos sean útiles por la acción de las fuerzas naturales contenidas en ellos. Sin embargo, reflexionando un poco lograremos eliminar también estos escrúpulos, los cuales son más bien, en realidad, escrúpulos de sentimiento que de razón.

En efecto, las tres cosas que hemos mencionado a título de ejemplo sólo entran en la categoría de bienes por virtud de las fuerzas naturales de tipo peculiar que encierran y con arreglo, además, a una ordenación peculiar. El hecho de que una casa nos sirva de albergue es, sencillamente, efecto de las fuerzas de la gravedad, la cohesión y la resistencia, de la impenetrabilidad de los materiales de construcción, de su cualidad de ser malos conductores del calor, etc. Si las ideas y las sensaciones del poeta reviven en nosotros, ello se debe a una operación puramente física en que entran como agentes la luz, el color y la forma de los caracteres tipográficos, y el oficio del libro no es otro, precisamente, que el de servir de vehículo a esta operación física. Claro está que para ello es necesario que el espíritu de un poeta sepa despertar ideas y sensaciones y que éstas puedan prender en otro espíritu y por la acción de las fuerzas espirituales; pero la senda que va de un espíritu a otro espíritu recorre durante un trecho el mundo de la naturaleza, y en este trecho lo espiritual no tiene más remedio que servirse del vehículo de las fuerzas naturales. Este vehículo natural es el libro, es la pintura, es la palabra hablada, que no son, de por sí, otra cosa que sugestiones físicas; lo espiritual lo ponemos nosotros de nuestra propia cosecha, al recibir y asimilarnos la sugestión; y si no estamos preparados o nos hallamos incapacitados para que la sugestión prenda en nosotros, si no sabemos leer o, aun sabiendo, no entendemos o no sentimos lo que leemos, todo se queda en una mera sugestión física.

Previas estas explicaciones, nos creemos ya autorizados a considerar como un hecho sustraído a toda duda que los bienes materiales manifiestan su utilidad económica *mediante la acción de las fuerzas naturales contenidas en ellos.*

Prestaciones útiles

Proponemos este nombre de *prestaciones útiles* para designar las distintas manifestaciones útiles de las fuerzas naturales contenidas en los bienes materiales que de éstos pueden conseguirse.[6] De por sí, tal vez

[6] Este nombre ha sido introducido ya por nosotros en la obra *Rechte und Verhältnisse,* y ya hubimos de emplearlo antes, en un trabajo redactado en 1876,

no sería inadecuado, para expresar este concepto, la palabra "utilidades". Sin embargo, esta palabra contagiaría a nuestro concepto toda la vaguedad que el término de "utilidad" lleva hoy consigo, desgraciadamente; además, nos parece que la expresión propuesta por nosotros, "prestaciones útiles", es extraordinariamente expresiva, pues lo que los bienes materiales ofrecen al hombre son, en efecto, prestaciones útiles de fuerzas, en el verdadero sentido de la palabra.[7]

A nuestro modo de ver, el concepto de "prestaciones útiles de las cosas" está llamado a convertirse en uno de los conceptos elementales más importantes de la teoría económica. No cede en importancia al concepto de "bien". Desgraciadamente, hasta ahora se le ha dado poca importancia y no ha sido bastante estudiado. La misión que nos hemos trazado nos obliga a suplir, al menos en parte, esta laguna y a desarrollar alguna de las relaciones más importantes en que las prestaciones útiles se presentan en la vida económica.

En primer lugar, es evidente que toda cosa que aspire a ser considerada como un bien tiene que hallarse en condiciones de poder suministrar prestaciones útiles y que su cualidad de bien se reduce precisamente a esta función: al agotarse ésta, la cosa sale de la categoría de los bienes para figurar de nuevo en el montón de las cosas vulgares y corrientes. El agotamiento de esta capacidad no puede concebirse como el agotamiento de la capacidad, por parte de las cosas, de suministrar prestaciones de fuerza en general, pues lo mismo que es imperecedera la materia lo son las fuerzas inherentes a ella, que jamás dejan de actuar o de emanar prestaciones; pero sí puede ocurrir que estas prestaciones incesantes de fuerzas dejen de ser prestaciones útiles, en cuanto que el bien inicial, a fuerza de rendir prestaciones útiles sufra una transformación, una desintegración, un desplazamiento o una combinación de sus partes con otros cuerpos que hagan que, al cambiar de forma, las prestaciones de fuerzas que es capaz de seguir ofreciendo no sean ya susceptibles de ser dirigidas para los fines útiles del hombre. Así, por ejemplo, después que el carbono de la leña quemada en un horno se combina, en el proceso de combustión, con el oxígeno del aire,

pero que no llegó a publicarse. Knies se sirve de él, a veces, en la parte segunda de su obra Der Kredit, aunque desgraciadamente con el mismo doble sentido en que suele emplear también la palabra "uso".

[7] El concepto de los *services productifs* de Say ha sido atacado muchas veces porque pretende convertir una imagen, una metáfora, en un concepto científico fundamental. Los "servicios" sólo pueden prestarlos las personas, nunca las cosas. En cambio, no creemos que pueda formularse el mismo reproche contra nuestra categoría de las prestaciones útiles, siempre y cuando que se tomen en consideración todo lo que dejamos expuesto más arriba.

sus fuerzas, que persisten y siguen actuando naturalmente, ya no pueden utilizarse para la fundición del hierro. El péndulo roto conserva su fuerza de gravedad, sigue produciendo efectos, ni más ni menos que antes, pero al perder su fórmula de péndulo esta fuerza natural ya no puede seguirse dirigiendo para regular la hora. El agotamiento de la capacidad de prestaciones útiles por efecto del uso de los bienes suele llamarse *consumo* de éstos.

Mientras que todos los bienes coinciden y tienen necesariamente que coincidir en el hecho de que rinden prestaciones útiles, difieren esencialmente en cuanto al *número* de prestaciones útiles que son capaces de suministrar. En esto se basa la conocida distinción de los bienes en consumibles y no consumibles, aunque más exacto sería llamar a éstos bienes "duraderos".[8] En efecto, muchos bienes son de tal naturaleza, que para poder prestar la utilidad peculiar a ellos, se ven obligados a entregar toda la fuerza útil que contienen de golpe, en una sola prestación útil más o menos intensiva, agotándose así o consumiéndose. Es lo que acontece con los llamados bienes consumibles, tales como los alimentos, la pólvora, los combustibles, etc. En cambio, otros bienes son capaces, por su naturaleza, de rendir un número mayor o menos de prestaciones útiles, desplegándolas sucesivamente dentro de un lapso de tiempo más o menos largo, lo que hace que después de uno o incluso de varios actos de uso se hallen en condiciones de seguir rindiendo prestaciones útiles y conserven, por tanto, su cualidad de bienes. Tal acontece con los que nosotros llamamos bienes duraderos, tales como, por ejemplo, los vestidos, las casas, las herramientas, las piedras preciosas, las tierras, etc.

Bajo dos formas puede un bien rendir sucesivamente una serie de prestaciones útiles: unas veces, las prestaciones útiles sucesivas se distinguen unas de otras, en su forma exterior, como actos individuales claramente deslindados, de tal modo que se los puede distinguir, diferenciar y contar fácilmente, como ocurre, por ejemplo, con los distintos golpes de un martillo de prensar o con las prestaciones de la rotativa de un periódico; otras veces, las prestaciones de fuerzas útiles emanan del bien de un modo uniforme e ininterrumpido, como acontece, por ejemplo, con las prestaciones de albergue de una casa habitación, efectuadas sin ruido y a lo largo de mucho tiempo. Para poder establecer una diferenciación y una división dentro de la masa continua de las prestaciones útiles —como lo exigen con frecuencia las necesidades

[8] También los bienes que se llaman "no consumibles" son consumibles, aunque con mayor lentitud. En cambio, la palabra "duraderos" no expresa tanto la contraposición al rápido consumo de los bienes mediante el uso como a la rapidez con que se echan a perder aun sin necesidad de usarse.

prácticas—, se adopta el mismo procedimiento que se sigue para la división de magnitudes continuas: se toma el criterio de división que no ofrece de por sí la masa que se trata de dividir de cualesquiera circunstancias de orden exterior, por ejemplo del transcurso del tiempo, haciéndose, por ejemplo, que el inquilino de una casa pague las prestaciones útiles que ésta le brinda *durante un año* o *durante un mes.*

Otro rasgo esencial que nos sale al paso cuando analizamos las prestaciones útiles es su capacidad de adquirir plena independencia económica. La raíz de este fenómeno reside en el hecho de que, en muchísimos casos e incluso en la mayoría de ellos, para satisfacer una necesidad humana concreta no es necesario agotar todo el contenido de utilidad que encierra un bien, sino que basta con desprender de él alguna o algunas de sus prestaciones útiles. Ello hace que éstas asuman importancia propia e independiente para la satisfacción de nuestras necesidades, existencia independiente que, como es lógico, no se les puede desconocer tampoco en la realidad de la vida económica. Les tributamos este reconocimiento al valorar de un modo independiente las prestaciones útiles aisladas y al convertirlas, incluso, en objetos independientes de actos de tráfico. Las prestaciones útiles sueltas o grupos de ellas pueden venderse o cambiarse, independientemente de los bienes que las rinden. La práctica económica y la jurisprudencia han creado una serie de formas bajo las que estos actos se realizan: mencionaremos como las más importantes las relaciones de *arrendamiento, alquiler* y *comodato*[9] e instituciones como las de las *servidumbres,* la *enfiteusis* y el *derecho de superficie.* No es difícil darse cuenta de que, en la práctica, todas estas modalidades jurídico-económicas coinciden en una cosa: en que en ellas se desglosan y se transfieran independientemente una parte de las prestaciones útiles que un bien es capaz de rendir, mientras que las demás que aún pueden esperarse de él —sean pocas o muchas— son retenidas con la propiedad del bien físico por el propietario de la cosa misma.[10]

Finalmente, tiene gran importancia teórica el establecer la relación existente entre las prestaciones útiles y los bienes que las rinden. Acerca de esto cabe sentar tres tesis cardinales, todas ellas tan evidentes a nuestro modo de ver, que no creemos necesario razonarlas por extenso aquí, cosa que, por lo demás, hemos hecho ya en otro lugar.[11]

[9] No del préstamo; véase *infra.*

[10] Cfr. nuestra obra *Rechte und Verhältnisse,* pp. 70 *ss.*

[11] Véase nuestro estudio *Rechte und Verhältnisse,* pp. 60 *ss.,* donde se expone también, principalmente, el carácter de las prestaciones útiles como elemento *primario* de nuestra gestión económica y la derivación del valor de los bienes del valor de las prestaciones útiles.

Para nosotros, es evidente:

1) que el hombre sólo aprecia y apetece los bienes por razón de las prestaciones útiles que de ellos espera. Las prestaciones útiles constituyen, por decirlo así, el meollo económico que a nosotros nos interesa, mientras que los bienes mismos no son más que la cáscara física. De donde se desprende algo que nosotros consideramos también sustraído a toda duda, a saber:

2) que aun allí donde se adquieren y transfieren bienes enteros, el meollo económico de estas transacciones lo forman la adquisición y transferencia de las prestaciones útiles que los bienes pueden arrojar, mientras que la transferencia de los bienes de por sí no es más que una forma concomitante y abreviada, aunque impuesta, claro está, por la naturaleza misma de la cosa: comprar un bien solo significa, económicamente, comprar todas sus prestaciones útiles.[12] De donde se deduce, finalmente,

3) que —y esta es la consecuencia más importante de todas— el valor y el precio de un bien no son otra cosa que el valor y el precio de todas sus prestaciones reducidos a una suma, a un tanto alzado y que, por tanto, el valor y el precio de cada prestación útil van implícitos en el valor y el precio del bien mismo.[13]

Ilustremos con un ejemplo, antes de seguir adelante, estas tres tesis que acabamos de formular. Creemos que todos los lectores estarán de acuerdo con nosotros si afirmamos que si un fabricante de paños aprecia y apetece los telares es, pura y simplemente, porque espera obtener de ellos las prestaciones útiles de fuerzas peculiares de estos instrumentos; que, lo mismo cuando *alquila* un telar que cuando lo *compra*, lo que aspira en realidad a adquirir son sus prestaciones útiles, adquiriendo al mismo tiempo, en el segundo caso, la propiedad sobre la materialidad física de la máquina simplemente para así asegurarse mejor la obtención de estas prestaciones útiles, por lo cual, aunque la adquisición de esta propiedad se presente jurídicamente como lo *primario*, en el terreno de las realidades *económicas* es algo simplemente *secundario;* y que, finalmente, la utilidad que la máquina rinde no es, en realidad, más que la utilidad sumada o compendiada de todas sus prestaciones útiles y, a su vez, el valor y el precio de la máquina no son ni pueden

[12] Bajo una terminología algo divergente, esta diea aparece expresamente reconocida por Knies, *Der Kredit*, 2. Hälfte, pp. 34 *s.*, 77 y 78. Knies llama expresamente al precio de *venta* de una casa el precio del *uso permanente* de ella, por oposición al alquiler, que es el precio del *uso temporal* del mismo bien. Cfr. también Knies, *Das Geld*, pp. 86 *ss.*, y Schäffle (*Bau und Leben*, 2ª edición, t. III), quien llama a los bienes "acopios de fuerzas útiles en tensión" (p. 258).

[13] Más detalles acerca de este punto en nuestro estudio *Rechte und Verhältnisse*, pp. 64 *ss.*

ser otra cosa que el valor y el precio de todas sus prestaciones útiles, reducidos a una suma.

El concepto del uso en los teóricos del uso

Después de explicar la esencia y la estructura del uso de los bienes, que creemos dejar suficientemente esclarecidas, volvamos a nuestro tema principal: el análisis crítico del concepto del uso con que nos encontramos en los defensores de la teoría que estamos examinando.

Ante todo, debemos preguntarnos: ¿acaso los "usos" de que nos habla la teoría del uso de Say y Hermann son un concepto idéntico al de los que nosotros llamamos "prestaciones útiles" de los bienes, cuya existencia acabamos de demostrar? No cabe la menor duda de que *no* lo son. Lo que los teóricos del uso llaman *uso* se quiere presentar como la base y el equivalente del interés *neto* del capital. En cambio, lo que nosotros llamamos *prestaciones útiles* son, unas veces —tratándoes de bienes duraderos—, la base del *interés bruto*, que engloba el interés neto y una parte del mismo valor-capital, y otras veces, tratándose de bienes consumibles, incluso la base del *valor-capital en su conjunto*. Cuando compramos las prestaciones útiles de una casa, pagamos por las prestaciones útiles de esta casa durante un año, supongamos, el alquiler anual, que es un interés bruto. Cuando compramos las prestaciones útiles de un quintal de carbón, pagamos por las prestaciones útiles que esta cantidad de carbón pueda rendirnos durante la hora en que se quema y se reduce a cenizas, el valor íntegro del capital-carbón. En cambio, lo que los teóricos cuya doctrina estamos analizando llaman uso, se remunera de un modo completamente distinto. El uso que un capital de carbón rinde durante todo un *año* no obtiene como precio, supongamos, más que la vigésima parte del valor-capital: "uso" y "prestación útil" son, por tanto, necesaria y evidentemente, cosas totalmente distintas. De donde se deduce, entre otras cosas, que los autores que, al definir lo que nosotros llamamos prestaciones útiles y demostrar su existencia, creían definir y demostrar la base del interés neto del capital, se equivocaban considerablemente. Este juicio se refiere, principalmente, a la categoría de los *services productifs* de Say y a las definiciones más recientes del uso que da Schäffle.

Con lo cual, llegamos al problema central y decisivo: *Si los "usos" de los teóricos del uso son, como vemos, otra cosa que las "prestaciones útiles" de los bienes, ¿tienen acaso existencia real? ¿Cabe concebir que entre las prestaciones útiles, al lado de ellas o dentro de ellas, los bienes puedan ofrecer, además, algo útil?*

A esta pregunta no encontramos más respuesta que un categórico

no, y creemos que la misma respuesta se verá obligado a dar todo el que reconozca que las cosas-bienes son objetos del mundo material, que los efectos materiales sólo pueden producirse por medio de la acción de las fuerzas naturales y que también el "uso" es un efecto: partiendo de estas premisas, ninguna de las cuales parece que sea fácilmente impugnable, nos parece que no puede concebirse que las cosas-bienes presten más uso que la acción de las fuerzas naturales peculiares de ellas o, lo que es lo mismo, la aportación de "prestaciones útiles". Sin embargo, no necesitamos, ni mucho menos, apelar para esto a la lógica de las ciencias naturales. Nos basta con apelar, pura y simplemente, al sentido común del lector. Representémonos por medio de un par de ejemplos cómo son útiles los bienes. La utilidad económica de una máquina trilladora, por ejemplo, consiste en la ayuda que presta para la operación de trillar el trigo. ¿Cómo presta, cómo puede prestar esta máquina semejante utilidad? Simplemente, mediante las prestaciones mecánicas de fuerza que rinde, una tras otra, hasta el momento en que su mecanismo, agotado, se niegue a seguir rindiendo prestaciones de fuerza análogas. ¿O es que puede ningún lector representarse la acción de la máquina trilladora en la operación de separar los granos de trigo de la espiga de otro modo, bajo otra imagen que no sea la de una prestación mecánica de fuerza? ¿Puede representarse ni siquiera un átomo de utilidad trilladora que la máquina en cuestión aporte, no por medio de prestaciones de fuerza, sino por medio de cualquier otro "uso"? Mucho lo dudamos: la máquina trilladora que no trille por medio de prestaciones físicas de fuerza, no trillará de modo alguno.

Y no vale señalar, para poder construir otra clase de uso, toda una serie de usos *indirectos* que pueden obtenerse de una máquina trilladora. No cabe duda, por ejemplo, de que el trigo ya trillado vale más que el trigo sin trillar y de que este incremento de valor representa una utilidad que debemos a la máquina. Pero es fácil comprender que no se trata de un uso *coexistente* con las prestaciones útiles de la máquina trilladora, sino de un uso obtenido *a través* de ellas, más aún, de *su verdadero uso*. Es exactamente lo mismo que si alguien nos regala 500 florines y los invertimos en comprar un caballo de silla. A nadie se le ocurrirá decir que el donante nos ha regalado dos cosas conjuntamente, un caballo y 500 florines; pues bien, el que dijese eso vendría a decir algo muy parecido o igual a lo que dicen quienes afirman que la utilidad indirecta de las prestaciones útiles constituye otro servicio útil de los bienes *distinto de ellas*.[14]

[14] Algún adversario argucioso podría apuntar, tal vez, que la posesión de máqunas buenas ayuda al fabricante a obtener, por ejemplo, buen crédito, buena

Y la cosa es todavía más clara cuando se trata de bienes consumibles. ¿Qué es lo que nos suministra un quintal de carbón? Sencillamente, las prestaciones de fuerza calórica que rinde durante su combustión y que pagamos con el precio-capital del carbón. Eso y solamente eso. Y nuestro uso del carbón consiste en combinar cada una de sus prestaciones útiles, a medida que emanen del carbón, con otros objetos que nos proponemos transformar por medio del calor; el uso dura todo el tiempo que dura la emanación de las prestaciones útiles del carbón en estado de combustión. ¿Y qué es lo que saca el deudor del quintal de carbón que le prestamos por un año? Exactamente lo mismo: las prestaciones de fuerza calórica que esa cantidad de carbón rinde durante un par de horas, ni más ni menos. Su uso del carbón se agota, asimismo, en esas pocas horas durante las cuales se quema. ¿Acaso, se nos preguntará, no puede, además, en virtud del contrato de préstamo, usar y disfrutar del carbón durante un año entero? El propietario del carbón no se opone a ello, ciertamente, pero sí la naturaleza de la cosa. Esta exige inexorablemente que el uso y el disfrute del carbón se esfumen al cabo de un par de horas. Lo único que queda en pie del contrato es que el deudor sólo viene obligado a devolver al acreedor otro quintal de carbón pasado un año. Es una de las confusiones conceptuales más peregrinas la de que se pretenda interpretar el hecho de que alguien tenga que devolver al cabo de un año *otro* quintal de carbón en vez del que quemó en el sentido de que el quintal de carbón quemado sigue rindiendo un uso objetivo durante todo un año.

Así, pues, no queda margen para un "uso" de los bienes distinto de sus "prestaciones útiles" naturales, ni en el mundo de la realidad ni en el mundo de la lógica.

Tal vez pudiéramos esperar que muchos lectores se diesen por satisfechos con estas explicaciones. Sin embargo, la cosa es tan importante y el criterio adverso al nuestro se halla tan profundamente arraigado, que no queremos ni podemos contentarnos con lo expuesto. Vamos a esforzarnos en aportar nuevas pruebas contra la existencia del "uso" postulado por los defensores de esta teoría. Claro está que el carácter de la tesis que tratamos de probar, por tratarse de una tesis negativa, no admite una prueba tangible: no es posible probar la no existencia de una cosa con la misma fuerza palmaria con que puede demostrarse su existencia. Sin embargo, no faltan los medios decisivos de convicción, y son los mismos adversarios quienes habrán de suminis-

fama, buena clientela, etc. Pero el lector atento sabrá rechazar también fácilmente éstas y otras parecidas objeciones. Y otro tanto podemos decir del argumento del "uso por medio del cambio".

trárnoslos. Del modo siguiente. Los criterios de una tesis verdadera son dos: el que se llegue a ella por medio de un razonamiento exacto y el que conduzca a consecuencias verdaderas. Pues bien, vamos a demostrar que ninguno de esos dos criterios se da en la afirmación por parte de la teoría que estamos analizando de un uso con existencia propia e independiente. Para ello, habremos de probar dos cosas:

1) *que en todas las consecuencias por medio de las cuales pretenden los teóricos del uso demostrar la existencia del uso que afirman, se desliza algún error o alguna tergiversación;*

2) *que la hipótesis de un uso con existencia propia e independiente conduce necesariamente a consecuencias insostenibles.*

Si salimos victoriosos de esta prueba, unido este resultado a la explicación anterior de que no existe margen para ningún otro uso objetivo al lado de lo que nosotros llamamos prestaciones útiles, demostrará nuestra tesis con la mayor de las evidencias que es posible conseguir.

El uso independiente, una afirmación no demostrada

Entre los representantes más destacados de la teoría del uso, hay dos que se esfuerzan especialmente en demostrar la existencia de un uso indpendiente: Herman y Knies. Por eso tomaremos su argumentación, principalmente, como objeto de nuestro análisis crítico. También merece ser tenido en cuenta, en nuestra crítica, lo que exponen acerca de este punto Say, el Néstor de la teoría del uso, y Schäffle. Comenzaremos por estos dos últimos autores, respecto a los cuales es fácil exponer en pocas palabras la tergiversación de que son víctimas.

Say atribuye al capital la prestación de servicios productivos o, para expresarnos en los términos que él emplea reiteradamente, la prestación de "trabajo"; este trabajo es, según él, la base del interés del capital. Cabría poner reparos a las palabras "servicios" y "trabajo", más adecuadas para expresar la acción de personas que la de bienes impersonales constitutivos de capital; pero, dejando a un lado las palabras para atenernos solamente al fondo del problema, Say tiene razón, indudablemente, cuando afirma que el capital rinde "trabajo". Pero, asimismo, es indudable, para nosotros, que ese "trabajo" que realmente rinde el capital consiste en lo que nosotros llamamos "prestaciones útiles" de los bienes y es la base del *interés bruto* o, en su caso, del valor-capital. Say parece suponer tácitamente que el capital rinde, además, servicios distintos de las prestaciones útiles, que constituyen base aparte de un interés *neto*, pero no aporta la menor prueba en apoyo de ello, tal vez porque él mismo no se da cuenta de la confusa duplicidad de sentido de que adolece su concepto de los *services productifs*.

Otro tanto podemos decir de Schäffle. Pasaremos por alto las interpretaciones subjetivas de su obra primera, que no encajan para nada en el carácter de la teoría del uso y que él mismo abandona tácitamente en la última edición de su libro *Baux und Leben*. Pero en esta obra, nos encontramos con que llama a los bienes "depósitos de fuerzas útiles" (t. III, p. 258) y a los usos "funciones de los bienes", "equivalentes de las materias útiles por trabajo vivo" (t. III, pp. 258, 259), "energías vivas de la sustancia social impersonal" (p. 313): todo lo cual es muy exacto; lo que ocurre es que esa función de los bienes que emana del depósito de las fuerzas útiles no consiste en otra cosa que en lo que nosotros llamamos prestaciones útiles, las cuales, a su vez, no encuentran su equivalente, como entiende Schäffle, en el interés neto del capital, sino en el interés bruto o bien, según los casos, en el valor-capital de los bienes consumibles. Por tanto, Say y Schäffle, por dejarse llevar de una tergiversación, no dan en el blanco de lo que trataban de demostrar.

El modo como Hermann llega a su concepto del "uso" independiente presenta cierto interés psicológico.

Hermann introduce por vez primera el concepto del uso bajo la bandera del uso de bienes *duraderos*. "Las tierras, los edificios, las herramientas, los libros, el dinero, tienen un valor de uso perdurable. Su uso, durante el cual persisten, se llama su disfrute, el cual puede ser concebido como un bien propio, que puede llegar a adquirir por sí mismo valor de cambio, al que damos el nombre de interés".[15] El autor no aporta aquí ninguna verdadera prueba de la existencia de este uso independiente dotado de valor independiente, ni tenía para qué aportarla, pues todo el mundo sabe que, en efecto, el uso de una tierra o de una casa pueden valorarse y venderse independientemente de la casa o de la tierra. Pero —y en esto sí hay que insistir con gran fuerza—, ¿qué es lo que cualquier lector se representará y tendrá necesariamente que representarse, aquí, como uso? Sencillamente, el *uso bruto* de los bienes duraderos, lo que sirve de substracto al contrato de arriendo, tratándose de tierras, o al contrato de alquiler con respecto a las casas; lo que nosotros llamábamos más arriba las prestaciones útiles de los bienes. Asimismo, es clara la existencia independiente de este "uso" al lado de los bienes que lo encarnan, pura y simplemente porque aquí se trata de un uso que no agota los bienes que lo rinden; no tiene uno más remedio que reconocer que el uso es algo distinto del bien usado, algo independiente, porque éste sigue existiendo *al lado* del tal uso con una parte todavía intacta de su contenido útil.

15 *Staatswissenschaftliche Untersuchungen*, 2ª edición, p. 109.

El segundo paso que da Hermann consiste en establecer una analogía entre el uso de bienes duraderos y de bienes consumibles, intentando demostrar que también éstos dejan margen a la existencia de un uso independiente dotado de valor independiente. En efecto, según él[16] también los bienes consumibles pueden conservar su utilidad por medio de una transformación técnica, y "adquirir consistencia para el uso", aunque sea bajo una forma distinta. Cuando, por ejemplo, el mineral de hierro, el carbón y el trabajo se convierten en hierro fundido, los elementos químicos y mecánicos que entran en este proceso conducen a una nueva utilidad combinada; "y si el hierro fundido posee luego el valor de cambio de los tres bienes de cambio empleados para producirlo, la anterior suma de bienes persiste, cualitativamente combinada en la nueva utilidad y cuantitativamente sumada en el valor de cambio". Pues bien, si también los bienes consumibles son susceptibles de un uso duradero, "de aquí se deduce —prosigue Herman— que también en los bienes que cambian cualitativamente de forma, pero conservando su valor de cambio, este uso puede ser considerado como un bien de por sí, como un uso que puede adquirir por sí mismo valor de cambio".

Con lo cual, Hermann ha llegado a la deseada meta: a demostrar, según él, la existencia de un uso independiente aun tratándose de los bienes consumibles. Examinemos, sin embargo, un poco más de cerca la prueba aducida.

Ante todo, debemos observar que el único punto de apoyo de su razonamiento es una *conclusión basada en una analogía.* La existencia de un uso independiente de bienes consumibles no puede, en modo alguno, como ocurre con el uso de bienes duraderos, invocar el testimonio de la observación y la experiencia práctica de la economía. Nadie ha visto que un uso independiente se desprenda de un bien consumible, y si alguien cree haberlo visto, alegando que en todo préstamo mutuo se transfiere el uso de bienes consumibles, se equivoca: no *ve* un uso independiente, lo que hace es *inferir* su existencia. Lo único que ve es que A recibe 100 florines para devolver al cabo de un año 105. Se dice, cierto es, que los 100 florines se entregan por la suma prestada y los otros 5 por el uso de ella, pero esto es la interpretación que se da a lo que se observa, no una observación directa transmitida por los sentidos. En todo caso, cuando se discute la existencia o inexistencia de un uso independiente, tratándose de bienes consumibles, nadie puede invocar como ejemplo el caso del préstamo mutuo, pues mientras se halle en tela de juicio aquella existencia, tan discutida, lo estará

[16] Pp. 110 *s.;* véase la cita *supra,* p. 179.

también, naturalmente, el derecho a interpretar como una cesión de uso este acto contractual, y el querer probar aquélla a base de éste representa una evidente petición de principio.

Por tanto, si la existencia de un uso independiente, con respecto a los bienes consumibles, ha de ser algo más que una afirmación no demostrada, tendrá que apoyarse en una prueba analógica, prueba que en realidad aporta Hermann, de hecho, en el pasaje más arriba citado, aunque no la aporte en cuanto a la forma. La argumentación es, en el fondo, la siguiente: los bienes duraderos son, como todo el mundo sabe, susceptibles de prestar un uso independiente del bien mismo; bien mirada la cosa, se ve que los bienes consumibles admiten un uso permanente, ni más ni menos que aquéllos: en consecuencia, los bienes consumibles tienen que ser, y lo son, al igual que aquéllos, susceptibles de un uso independiente.

Pero esta conclusión analógica es falsa, pues, como en seguida demostraremos, no existe tal analogía precisamente en el punto decisivo.

Concedemos, sin más, que los bienes consumibles son realmente susceptibles de un uso permanente por medio de operaciones de transformación técnica. Concedemos que el carbón y el mineral de hierro se emplean primeramente para la producción de hierro fundido; concedemos que el uso suministrado luego por el hierro no sea más que una nueva acción de las fuerzas de aquellas primas cosas, que, por tanto, se usan por segunda vez en el hierro, que siguen usándose en el clavo fabricado con éste, que por cuarta vez rinden un uso al utilizarse el clavo para la construcción de la casa, y así sucesivamente, de un modo duradero. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la duración descansa, en este caso, sobre una base completamente distinta y tiene un carácter totalmente diverso que en el caso de los bienes duraderos. Estos pueden usarse repetidas veces, pues cada acto de uso sólo agota una parte de su contenido útil, dejando intacta otra parte para futuros actos de uso. En cambio, aquéllos se usan también repetidas veces, pero agotando con cada uso el mismo *todo*, agotando en cada acto de uso todo el contenido útil del bien, aunque este contenido útil se repite en un nuevo bien que se crea al consumirse el anterior. Una forma de uso se distingue de otra, el *fluir* continuo de un chorro de agua de un manantial se distingue del *trasiego* no menos continuo del agua de un jarro a otro y de éste a aquél o, para poner un ejemplo sacado del mundo económico, como se distingue la obtención de una cantidad reiterada por medio de la venta de una finca *en partes* de la obtención de una suma reiterada vendiendo la finca de una vez, utilizando el precio para *comprar otra nueva*, volviendo a vender la finca comprada, y así sucesivamente.

Una cuantas palabras más nos ayudarán a caracterizar con mayor nitidez todavía todo lo que hay de falso en la analogía de Hermann. No cabe duda de que existe, realmente, en los bienes duraderos un paralelo perfecto con el "uso permanente" que Hermann pone de relieve en los bienes consumibles; pero Hermann acude, en vez de destacar este paralelo, a una analogía distinta. Estamos aquí ante uno de los puntos en que nuestra ciencia se venga del poco cuidado que sus cultivadores han puesto en esclarecer el concepto del "uso de los bienes". Si Hermann se hubiese preocupado de investigar con mayor precisión el concepto del uso, se habría dado cuenta de que bajo este nombre se confunden dos cosas distintas, que distinguiremos aquí, a falta de un término más adecuado, como el uso *directo* y el uso *indirecto* de los bienes. El uso directo (que es, tal vez, al que mejor corresponde el nombre de uso) consiste en recibir las prestaciones útiles de un bien; el uso indirecto (que tal vez sería mejor no designar con el nombre de "uso") consiste en recibir las prestaciones útiles *de aquellos otros bienes* que pueden surgir gracias a las prestaciones útiles del primer bien "usado", de los que surjan, a su vez, de las prestaciones útiles de éstos, y así sucesivamente. Dicho en otros términos, el "uso indirecto" consiste en la percepción de los eslabones más alejados —y que llegarán, tal vez, hasta el día del Juicio Final— de aquella cadena de causas y efectos cuyo punto inicial es el primer uso directo que rinde un bien.

No queremos afirmar que sea precisamente falso calificar el uso de estos *efectos* lejanos de un bien como un uso *del bien mismo;* lo que sí sostenemos es que ambas clases de bienes tienen un carácter muy distinto. No hay inconveniente, si se quiere, en que se diga que el hombre que monta un caballo usa el pasto que el caballo ha comido; lo que no discutirá nadie es que este tipo de uso difiere completamente del uso directo del mismo pasto y se halla sometido, en lo esencial, a condiciones completamente distintas.

Por tanto, si queremos establecer una analogía entre dos bienes o clases de bienes por lo que se refiere a su modo de comportarse con respecto al uso, debemos atenernos, indudablemente, a modalidades de uso *análogas,* y así podremos establecer un paralelo entre el uso directo de un bien y el de otro o entre el uso indirecto de dos bienes distintos, pero nunca entre el uso directo de un bien y el uso indirecto de otro; sobre todo, si de este paralelo pretendemos sacar otras consecuencias científicas. No es esto, por cierto, lo que hace Hermann. Las dos clases de bienes, los duraderos y los consumibles, son susceptibles de las dos clases de uso. El carbón, que es un bien consumible, tiene su uso directo en la combustión y su uso indirecto, como muy bien apunta Hermann, en el uso del hierro que ayuda a fundir. Del mismo modo,

todo bien duradero, por ejemplo una máquina de hilar, tiene además de su uso directo —consistente en la producción de hilado— un uso indirecto que consiste en el uso del hilado para fabricar paño, en el uso del paño para hacer trajes, en el uso de los trajes mismos, etc. Según las leyes lógicas de la analogía, es indudable que el uso directo de los bienes permanentes sólo puede parangonarse con el consumo momentáneo de les bienes consumibles[17] y el uso indirecto duradero de los bienes consumibles con el uso indirecto también duradero de los bienes perdurables. Pefo Hermann, por su parte, invierte este orden lógico, estableciendo una analogía entre el uso directo de los bienes duraderos y el uso indirecto de los bienes consumibles, que no es, ni mucho menos, análogo a aquél; lo hace así, dejándose extraviar por el hecho de que ambas clases de usos son, en realidad, "duraderos" y perdiendo de vista que esta "duración" tiene fundamentos completamente distintos en uno y otro caso.

Creemos que nuestras anteriores explicaciones habrán puesto en claro, cuando menos, que la analogía en cuanto al uso "duradero" de los bienes perdurables y consumibles dista mucho de ser completa. Y no cuesta ningún trabajo hacer ver que la desemejanza recae precisamente sobre el punto decisivo. ¿Por qué cabe concebir, tratándose de bienes duraderos, un uso independiente del bien mismo, con un valor independiente propio? No es sencillamente por el hecho de que el uso tiene un carácter duradero, sino porque el uso iniciado deja en pie algo del bien y de su valor; porque las partes desprendidas y las partes aún no desprendidas del contenido útil directo son dos cosas distintas que coexisten y cada una de las cuales tiene su valor económico propio. Exactamente lo costrario de lo que ocurre con los bienes consumibles. Aquí, cada acto de uso agota íntegramente el contenido útil del bien de que se trata, y el valor de cada uso es siempre idéntico al valor íntegro del bien. En ningún momento vemos coexistir aquí dos cosas de valor, sino que se trata de una misma cosa de valor que se repite sucesivamente. Al usar el carbón y el mineral de hierro para producir hierro fundido, aquellas cosas se consumen; se paga por este uso el *valor-capital íntegro* de aquellos bienes, sin que se salve de ellos ni el menor residuo que subsista al lado del uso y después de él, con su valor propio. Y lo mismo exactamente ocurre, en una fase ulterior, cuando se usa el hierro para fabricar clavos. El hierro es consumido, se paga por él el va-

[17] Para convencerse de lo certera que es *esta analogía*, basta con representarse la escala de transiciones que van desde los bienes de valor más permanente, tales como las fincas, las piedras preciosas, etc., pasando por otros cada vez menos permanentes —edificios, muebles, vestidos, bujías, cuellos de papel para camisa, etc.— hasta los bienes perecederos: las cerillas, las comidas, las bebidas. etc.

lor-capital íntegro del hierro y no persiste de éste ni el menor residuo. En ningún momento tenemos ante nosotros la cosa *y* su valor *conjuntamente*, sino cosas distintas, "carbón y hierro fundido", "hierro y clavos", que *se suceden unas a otras* por medio del uso de cada una de ellas. Y, ante este estado de cosas, no se ve cómo el "uso" de un bien consumible puede llegar a adquirir una existencia independiente y un valor independiente al lado del bien mismo, ni por analogía ni de ningún otro modo.

En realidad, la conclusión analógica establecida por Hermann no es más correcta que lo sería, por ejemplo, la conclusión siguiente. Puedo hacer que de un gran depósito de agua fluya un litro cada segundo por espacio de una hora. Cada uno de estos 3,600 litros desaguados tiene una existencia propia e independiente y es una cosa completamente distinta tanto del agua vertida antes como de la que todavía queda en el depósito. Supongamos ahora que no tengamos más que un litro de agua y lo hagamos pasar de un recipiente a otro y que, por medio de estas operaciones de trasiego, nos sea dado conseguir que fluya un litro cada segundo, por espacio de una hora: ¿podríamos llegar, en vista de ésto, a la conclusión de que también en este caso existen 3,600 litros de agua, cada cual con su existencia propia e independiente?

Por último, Hermann da un tercer paso: desdobla el uso de los bienes duraderos en dos elementos, uno al que sólo se puede dar el nombre de uso o disfrute, y otro, que es el "desgaste". Debo confesar que este último paso de Hermann me recuerda mucho, no puedo evitarlo, aquel conócido pasaje de Münchhausen, en que este divertido héroe se descuelga de la luna por medio de una cuerda, cortándola, cuando se le acaba, por encima de su cabeza para volver a empalmarla por abajo. Algo parecido a esto es, en efecto, lo que hace Hermann: empieza considerando como uso todo el uso (el uso bruto) de los bienes duraderos, y así va deslizándose hasta que, por medio de una conclusión analógica basada en ello, hace extensivo el uso a los bienes consumibles. Una vez logrado ésto, corta en trozos su concepto inicial del uso, sin darse cuenta de que con ello destruye también el punto de apoyo al que ha enlazado su concepto posterior del uso independiente, con lo cual éste queda completamente en el aire.

Más adelante veremos a qué consecuencias conduce todavía este modo de proceder. Aquí, nos limitaremos a dejar sentado que las manifestaciones de Hermann, tan sugestivas a primera vista, sólo descansan, como se descubre cuando se las examina de cerca, sobre una falsa analogía.

Nuestra crítica sería incompleta, presentaría una laguna importante, si no la hiciésemos extensiva a los profundos y concienzudos esfuerzos

desplegados por Knies para resolver nuestro problema. Las manifestaciones de este notable economista presentan una doble semejanza con la doctrina de Hermann: a primera vista parecen, al igual que las de este autor, extraordinariamente convincentes y deben esta aparente fuerza de convicción al empleo de una serie de analogías, que, después de un análisis detenido, no tenemos más remedio que calificar de falsas.

Knies tropieza con nuestro tema al discutir el problema de la naturaleza económica del préstamo mútuo. Se muestra de acuerdo con la idea de que la esencia del préstamo mútuo estriba en la cesión del uso de la suma prestada; y al tratar de razonar esta concepción con la minuciosidad habitual en él, se ve movido a entrar a examinar también el problema de la existencia o inexistencia de un uso independiente de los bienes consumibles.

En una consideración inicial, parte de la idea de que existen "traspasos" económicos que no coinciden con el traspaso de los derechos de propiedad sobre la cosa. Tales son, en efecto, los traspasos del simple uso de bienes o de la utilidad que éstos reportan. A continuación, menciona la diferencia entre los bienes consumibles y no consumibles y entra ante todo a examinar en detalle en qué consiste el traspaso de usos de bienes no consumibles, investigación que le sirve, lo mismo que a Hermann, como puente para llegar a la explicación de los fenómenos más espinosos del uso de bienes consumibles. Y, a este propósito, establece entre otras la distinción que existe entre el "uso", considerado como "el disfrute del bien, sostenido a lo largo de un determinado tiempo y deslindable por factores de tiempo", y el bien mismo, como "encarnación del uso". El principio económico del traspaso cuya naturaleza se examina consiste, según Knies, en lo que se traspasa de un *uso*, pero sin traspasar el bien en que este uso se encarna. Sin embargo, la naturaleza de la cosa hace necesariamente que el traspaso de los usos de bienes lleven siempre consigo ciertas concesiones con respecto a las cosas en que esos usos toman cuerpo. El propietario de una tierra arrendada, por ejemplo, no tiene más remedio que transmitírsela físicamente al arrendatario, para que éste pueda usarla. La medida de estas concesiones y el peligro de la pérdida o del deterioro de la cosa que encarna el uso, peligro que entraña siempre la cesión de éste, difieren según la diversidad de las cosas y las circunstancias de cada caso; en el arrendamiento, por ejemplo, es incluso inevitable que la cosa arrendada sufra cierto deterioro y que su propietario lo autorice.[18]

Después de examinar el significado de las categorías jurídicas de bienes fungibles y no fungibles, Knies formula (p. 71) la siguiente

[18] *Geld,* pp. 59 *ss.*

pregunta: ¿Cabrá también, realmente, la posibilidad, y será concebible como intención de un acto contractual, el que se traspase un bien fungible e incluso consumible?

El sentido que esta pregunta lleva implícito es el de si existe o no un uso independiente de bienes consumibles. Knies contesta a la pregunta formulada por él mismo con las siguientes consideraciones, que transcribiremos literalmente:

"Un bien fungible y consumible es, por ejemplo, un quintal de trigo. Puede ocurrir que el propietario no quiera enajenar, cambiar ni vender, su quintal de trigo, tal vez porque deba o quiera *consumirlo* él mismo dentro de seis meses. Pero durante este tiempo, no lo necesita. Nada le impedirá, pues, ceder a otro el *uso* de este quintal de trigo durante los próximos seis meses, siempre y cuando que lo recobrase al cabo de este plazo. Si, además, se presenta otra persona que necesita el trigo, pero que no puede comprarlo o cambiarlo por otra cosa y que declara que no le es posible adquirir el *uso* del quintal de trigo como un bien consumible sino mediante *el consumo del trigo mismo,* por ejemplo como simiente, pero que está dispuesto a devolver otro quintal de la cosecha obtenida mediante el *uso* de aquél, el propietario encontrará tal vez que esta operación que se le propone responde perfectamente a su interés económico, precisamente por tratarse de un bien fungible.

"No hay, en esta exposición, el más pequeño fragmento de una idea que pueda ser considerada imposible, rebuscada o artificiosa. Ahora bien, considerada de por sí, esta operación, es decir, el traspaso de un quintal de trigo a condición de restituir a su propietario otro quintal de trigo a la vuelta de seis meses, figura, indudablemente, entre las transacciones a que se da el nombre de 'préstamos'... Por consiguiente, el préstamo figura entre los traspasos de un uso, del uso de bienes fungibles transmitido bajo la condición de devolver una cantidad igual del mismo género de cosas. Y precisamente con respecto al préstamo es de la mayor importancia, naturalmente, hacer constar con toda claridad que, por muchas y grandes que sean las concesiones hechas en lo tocante al bien que encarna el uso, no es en ellas donde reside el principio que informa esta operación. Lejos de ello, estas concesiones se delimitan siempre a tono con la necesidad de obtener el uso existente en cada caso, razón por la cual, tratándose de bienes consumibles llegan incluso hasta el poder de consumir las cosas, conferido por el propietario de ellas, sin que en todo esto —ni siquiera en estos casos extremos— rija ningún otro pensamiento fundamental decisivo que el del traspaso de un uso. Por consiguiente, en el préstamo es inevitable el traspaso del derecho de propiedad, sin que pase de ser, a pesar de ello, un fenómeno puramente accesorio".

Confesaremos de buen grado que estas conifestaciones son capaces de producir una impresión perfectamente convincente a quien no las analice muy de cerca. Knies no se limita a manejar con una habilidad extraordinaria la analogía entre el arrendamiento y el préstamo, utilizada ya por los viejos canonistas, sino que la enriquece con un nuevo rasgo eficacísimo. En efecto, en la referencia a las concesiones respecto al bien mismo que son inevitables en todos los traspasos del uso, se las arregla para convertir en punto de apoyo más a favor de la analogía precisamente aquel factor que más suele estorbar el paralelo entre el préstamo y el arrendamiento, o sea el traspaso íntegro de la propiedad sobre los bienes, en los casos de préstamo mútuo.

Pero quien no se deje arrastrar por el vuelo de estas brillantes analogías y se pare a reflexionar críticamente sobre el asunto advertirá fácilmente que la solidez y, por tanto, la fuerza probatoria de todas estas analogías depende de una cuestión previa, a saber: la de si en los bienes consumibles cabe realmente un uso independiente que se pueda traspasar a otro en forma de préstamo; y se fijará bien para ver qué pruebas específicas aporta Knies con respecto a esta cuestión previa, que da la clave para toda su teoría del préstamo.

Y entonces, hacemos el sorprendente descubrimiento de que Knies no aduce ni una sola palabra en demostración de la existencia ni siquiera de la posibilidad de un uso independiente sino que soslaya este gran escollo de su teoría por medio de un doble juego, el cual gira en torno de la palabra "uso". Intentaremos poner al descubierto esta tergiversación.

El mismo Knies identifica (p. 61) el disfrute de los bienes con su *uso*. Sabe, además (véase también p. 61), que, tratándose de bienes consumibles, no cabe más uso que el *consumo*. Por tanto, tiene que saber que en estos bienes consumibles el uso y el consumo son cosas idénticas. Pero esto no es obstáculo para que siga empleando la palabra "uso", lo mismo en el planteamiento del problema que en la sentencia de conclusión: "Por consiguiente, el préstamo figura entre los traspasos de un uso, etc.", pero no, indudablemente, en un sentido idéntico al del consumo, sino en el de un uso duradero. Y llega a esta sentencia final después de una argumentación en que, paso a paso, va confundiendo el uso en el primero de los sentidos con el uso en el segundo sentido, para sacar, después de una serie de afirmaciones que sólo pueden considerarse como exactas siempre y cuando que se refieran al uso en el *primer* sentido, la conclusión de que se trata del uso en el *segundo* de los dos sentidos.

La primera afirmación dice así: "Puede ocurrir que el propietario no quiera enajenar, cambiar ni vender su quintal de trigo, tal vez porque

deba o quiera consumirlo él mismo dentro de seis meses. Pero, durante este tiempo, no lo necesita".

En esta afirmación, la clase de uso que se persigue, la única que puede perseguirse con arreglo a la naturaleza de la cosa, se designa muy certeramente con el nombre de *consumo*. Luego, Knies prosigue:

"Nada le impediría, pues, ceder a otro el *uso* de este quintal de trigo durante los próximos seis meses, siempre y cuando que lo recobrase al cabo de este plazo".

Aquí empieza la duplicidad de sentido: ¿qué significa aquí la palabra "uso"? ¿Significa "consumo", o significa un uso duradero mantenido a lo largo de seis meses? Claro está que el uso, en estos casos, sólo es concebible como consumo, pero las palabras "uso durante los próximos seis meses" se prestan para sugerir la idea de un uso duradero, y aquí es donde comienza el *quid pro quo*.

En seguida, viene la tercera afirmación:

"Si, además, se presenta otra persona que necesita el trigo, que no puede comprarlo o cambiarlo por otra cosa y que declara que no le es posible adquirir el *uso* del quintal de trigo como un bien consumible sino mediante el *consumo* del trigo mismo, por ejemplo como simiente, pero que está dispuesto a devolver otro quintal de la cosecha obtenida mediante el *uso* de aquél, el propietario encontrará tal vez que esta operación que se le propone responde perfectamente a su interés económico, precisamente por tratarse de un bien fungible".

En esta tercera afirmación es donde se contiene la confusión decisiva. En efecto, mientras que Knies hace decir al prestatario, en la misma alentada, que el uso, tratándose de bienes consumibles, es necesariamente idéntico al consumo, emplea las palabras "uso" y "consumo" como si se tratase de conceptos distintos y no idénticos, y de este modo pasa de contrabando en su argumentación, engañándose a sí mismo dialécticamente, la idea de un uso duradero con respecto a los bienes consumibles. Y como nos habla de "la cosecha obtenida mediante el uso", parece correcto representarse como lo que sirve de medio para la cosecha simplemente el uso = *consumo* útil del trigo como simiente; sin embargo, el eco de las palabras "uso transferido", "traspaso de uso", que el autor emplea al principio con un significado contrapuesto al de "traspaso de los bienes que encarnan el uso", le lleva a uno, involuntariamente, a pensar que Knies quiere referirse aquí al *uso verdadero*, por analogía con el uso de los bienes perdurables. Y no tiene uno por qué sentir escrúpulos sobre la posibilidad de la existencia de tal uso, puesto que se nos dice que por medio de él se hace posible la cosecha, es decir, algo extraordinariamente real y tangible: prueba ésta de existencia

que el lector, captado por la confusión de conceptos a que se le ha inducido, interpreta, naturalmente, en favor del "uso duradero".

Después de ésto, Knies recoge los frutos de su confusión conceptual. Habiendo declarado: "no hay, en esta exposición, el más pequeño fragmento de una idea que pueda ser considerada imposible, rebuscada o artificiosa" —lo que, siempre y cuando que se acepte el supuesto de que él parte, es exacto, naturalmente, pero que no se traduce en consecuencia alguna favorable a su tesis, si las palabras uso o disfrute se sustituyen, en sus equívocos pasajes, por la expresión "consumo útil"—, llega a esta conclusión: por tanto, el préstamo figura entre los traspasos de un simple uso.

Es ésta, sencillamente, una conclusión engañosa, pues en realidad no se aporta para nada la prueba que el autor estaba obligado a aportar; lejos de ello, lo que se trataba de probar se ha deslizado imperceptiblemente como algo presupuesto en la deducción y se nos habla del "uso" en el sentido postulado como de un hecho consabido, sin que se nos diga ni una palabra acerca de la posibilidad de existencia de semejante uso, que era precisamente lo que se trataba de demostrar. Además, la revelación de esta falla fundamental en el razonamiento aparece agravada por otras dos circunstancias; en primer lugar, por el hecho de que se hace que la bandera del uso en el verdadero sentido cubra también a su hermano ilegítimo dotado del mismo nombre: tarda uno en protestar contra la pretendida existencia del falso "uso", porque —gracias a un hábil giro dialéctico de palabras— se procura no separarlo del uso auténtico que indiscutiblemente existe; en segundo lugar, por el simplismo de la sugestión. Sin entrar ni con una sola palabra en el verdadero problema —el de si cabe la posibilidad de un uso permanente con respecto a los bienes consumibles—, Knies hace que el propietario y el prestatario se pongan a negociar acerca del traspaso del "uso" con un tono tal de seguridad, que tal parece como si la existencia de tal uso fuese una cosa decidida; seguridad de la que involuntariamente, casi se siente contagiado también el lector.[19]

Si tendemos la vista hacia atrás y comparamos los esfuerzos realizados por los distintos autores de la tendencia Say-Hermann para demostrar la existencia de su peculiar uso del capital, observamos entre ellos, pese a todas las diferencias de detalle, una coincidencia muy instructiva.

Todos estos autores, desde Say hasta Knies, se refieren, cuando

[19] En trabajos posteriores, publicados después de la primera edición de la presente obra, Knies ha intentado defender su concepción de nuestras objeciones, recogidas en el texto. En nuestra *Positive Theorie*, 3ª edición, pp. 489 ss., 4ª edición, p. 364 analizamos críticamente estos intentos de Knies.

empiezan a hablar del uso del capital, *en primer lugar a las prestaciones útiles realmente existentes* y, bajo esta bandera, consiguen convencer al lector de que el "uso del capital" existe realmente, de que existe como un elemento económico independiente y posee, además, un valor económico propio. Para ello, procuran no poner en claro que esta independencia no es la de un segundo todo coexistente con el bien mismo, sino simplemente la de una parte sustantivable del contenido del bien, lo que lleva consigo dos cosas: que al desglosar de él cada una de estas prestaciones útiles va disminuyendo el valor del bien y que lo que se abona a cambio de la prestación útil constituye un interés *bruto*.

Apenas se logra, por este procedimiento, el reconocimiento del "uso independiente del capital", se desliza por debajo de las verdaderas prestaciones útiles, que se toman como manto encubridor, el uso imaginario de propia confección, se le atribuye una independencia de valor *al margen* del valor *íntegro* del bien y, para terminar, se hacen añicos los auténticos usos, después de servir de pabellón para encubrir la mercancía de los falsos. Say y Schäffle muestran este proceso de un modo fugaz y abreviado, transformando tácitamente el substracto del interés bruto en un substracto de interés neto; pero Hermann y Knies lo desarrollan con todo detalle ante los ojos del lector. Estas tergiversaciones demuestran la urgente necesidad de que las tan cacareadas "revisiones de conceptos fundamentales" acaben aplicándose también a los conceptos, tan modestos en apariencia, del "uso" y el "disfrute" de los bienes. Nosotros, por nuestra parte, hemos procurado contribuir a esta revisión de conceptos.

Creemos haber aportado, en nuestros razonamientos anteriores, la prueba de lo que sosteníamos, a saber. "que en todas las consecuencias por medio de las cuales pretenden los teóricos del uso de la tendencia Say-Hermann demostrar la evidencia del uso que afirman, se desliza algún error o alguna tergiversación".

Pero estos autores no sólo no demuestran la existencia de este uso independiente, sino que esta hipótesis, como ahora pasamos a probar, se halla llena de contradicciones internas y conduce necesariamente a una serie de consecuencias insostenibles.

Consecuencias insostenibles de la tesis del uso independiente

Dentro del círculo de los teóricos del uso y también entre otros autores[20] es usual distinguir el *uso bruto*, base del interés bruto en el arren-

[20] Debemos observar expresamente que en nuestra polémica sobre el concepto del uso no tenemos que luchar solamente contra los teóricos del uso, sino que

damiento de fincas rústicas o urbanas, del *uso neto*, base del interés neto del capital. Y es curioso que todos nos hayamos acostumbrado a repetir casi mecánicamente y sin recelo alguno esta distinción, sin que a nadie se le haya ocurrido pensar que encierra un enigma insoluble.

Uso es, según acuerdo unánime de los autores interesados, sinónimo de disfrute, en el sentido objetivo de la palabra. Ahora bien, si existe un uso bruto y un uso neto, habrá que llegar a la conclusión de que caben *dos* disfrutes, *dos* usos del mismo bien. Y además, entiéndase bien, no dos usos sucesivos o alternativos, sino *dos usos simultáneos y acumulativos*, yuxtapuestos o entrelazados en el uso más elemental.

Que un bien es susceptible de rendir dos usos sucesivos, es fácil de comprender; asimismo es fácil de comprender que un bien consienta dos usos alternativos, que la madera, por ejemplo, pueda usarse como material de construcción o como combustible; incluso cabe concebir que un bien sea usado simultáneamente de dos modos distintos y que cada uno de estos dos modos rinda distinta utilidad; cabe, por ejemplo, que un hermoso puente sirva al mismo tiempo de medio de comunicación y de objeto de disfrute estético. Lo que choca con la naturaleza de las cosas y con el sano sentido común es que cuando alquilamos una casa o la habitamos, por medio de la misma serie de actos de uso ejerzamos y percibamos dos usos distintos, un uso amplio, por el que cobramos el alquiler íntegro, y otro estricto, mediante el que pagamos el interés puro que va implícito en la renta; que cada plumazo que estampamos sobre el papel, cada mirada que lanzamos a un cuadro, cada corte que hacemos con nuestro cuchillo, en una palabra, cada uso que sacamos de

casi hemos de enfrentarnos con toda la literatura económica del bloque. La concepción del uso del capital combatida por nosotros es la imperante entre los economistas casi desde los tiempos de Salmasius. Aun autores que explican los orígenes del interés del capital por medio de otras teorías completamente distintas, por ejemplo, por medio de la teoría de la productividad como Roscher, por medio de la teoría de la abstinencia como Senior o por medio de una teoría del trabajo, como Courcelle-Seneuil o Wagner, suelen concebir, no obstante, el interés percibido en los préstamos como una especie de resarcimiento por la cesión del uso (*use, usage*) del capital, y algunos llegan a presentar incluso el interés *originario* como fruto de la misma operación. La diferencia entre estos autores y los representantes de las verdaderas teorías del uso estriba solamente en que aquéllos sólo se sirven de tales expresiones de un modo simplista, empleando una terminología que ha llegado a hacerse popular y sin preocuparse de investigar las premisas ni las consecuencias de esta concepción —la cual se halla, a veces, en contradicción con sus propias teorías sobre el interés—, mientras que los verdaderos teóricos del uso construyen su teoría cabalmente sobre las consecuencias de este punto de vista. La difusión casi universal del error contra el que hemos tenido que luchar aquí contribuye a justificar, por otra parte, la prolijidad con que tratamos este punto.

un bien, por sencillo que sea, sea fuente de *dos* usos distintos entrelazados o yuxtapuestos. Cuando contemplamos un cuadro o habitamos una casa, hacemos de estos objetos *un solo* uso, y si llamamos uso o disfrute a dos cosas distintas, una de ellas tiene necesariamente que ostentar falsamente este nombre.

¿Cuál de las dos?

También acerca de ésto está a la orden del día un criterio extraordinariamente peregrino. En efecto, los teóricos a que nos venimos refiriendo parecen darse un poco de cuenta de lo absurdo que es admitir la coexistencia de dos usos simultáneos. Pues, aunque por regla general dan a las dos cosas el nombre de uso, de vez en cuando parece que se disponen a hacer desaparecer una de las dos; en estos casos, es el uso bruto el que eliminan, desdoblándolo en *uso neto + reposición parcial del capital*. Así lo hace, por ejemplo, Roscher,[21] a quien sin duda podemos citar como representante de la opinión más usual: "No debe confundirse el uso de un capital con la reposición parcial de éste. Así, por ejemplo, en el alquiler de una casa debe contenerse, *además del pago por el uso de la casa arrendada*, una suma suficiente para repararla e incluso para ir acumulando gradualmente un capital destinado a reconstruirla". Por consiguiente, aquello por lo que pagamos el interés puro es, en realidad, un uso y lo que remuneramos con el interés bruto por una errónea imprecisión puede ser calificado de uso.

Creemos que nada pondría a los representantes de este peregrino punto de vista en mayores apuros que el invitarlos a definir lo que entienden por uso. ¿En qué puede consistir el uso sino en percibir o, si queremos dar al uso una interpretación objetiva, en ofrecer las prestaciones útiles de que un bien es capaz? Y, si no se quiere aceptar mi expresión de "prestaciones útiles", se la puede sustituir por lo que Say llama "servicios productivos" o por "el desprendimiento de la utilidad de los bienes materiales", para decirlo con las palabras de Schäffle, o por la "percepción de resultados útiles", o por la palabra o palabras que se quiera escoger. Cualquiera que sea la definición que se dé del uso, hay, a nuestro modo de ver, algo que es irrefutable: cuando se cede a alguien una casa para que temporalmente viva en ella, y la habita, se le cede el *uso* de la casa, uso de la casa que el cesionario utiliza; y cuando paga algo por ello, no paga ni un solo átomo del alquiler sino por poder servirse de las cualidades y las fuerzas útiles de la casa o, dicho en otras palabras, por el uso que se le ha cedido.

Sin embargo, ¡quién sabe! ¿Acaso el usuario no consume una fracción del valor *de la casa misma,* lo que querrá decir que, además del uso de

21 *Grundlagen,* 10ª edición, pp. 401 s.

la casa, se le ha cedido una parte del valor de ella. Quien tal pensase, tomaría de un modo harto peregrino dos aspectos de *un solo* hecho por *dos* hechos distintos. No cabe duda de que el inquilino *sólo* recibe el uso de la casa, aunque mediante el ejercicio de este derecho de uso haga mermar el valor del bien; de un conjunto de fuerzas se le han cedido algunas para que las emplee y no ha hecho otra cosa que usarlas, pero, naturalmente, con ello, ha hecho disminuir el valor del resto. Interpretar este fenómeno como si el inquilino obtuviese dos cosas al mismo tiempo, el uso y una parte del valor-capital, me parece algo tan extraño como si en el acto de comprar un cuarto caballo apto para completar un tiro de cuatro con otros tres adquiridos con anterioridad se quisieran ver dos cosas separadas: de una parte un caballo y de otra el complemento de la cuadriga y, tomando pie en esto, se afirmase que de los 500 florines pagados por el comprador solamente una parte. por ejemplo 250, representan el precio del caballo, pues los 250 restantes son el precio por el servicio que se hace al comprador al completarle la cuadriga. O como si se dijese que el trastejador que coloca la cruz sobre la torre de la iglesia, completando con ella la construcción de la torre, realiza dos actos distintos: primero, el de colocar la cruz y segundo, el de completar la torre de la iglesia y que si, en conjunto, invirtió una hora en la operación, tres cuartos de hora los dedicó a colocar la cruz, pues necesariamente tuvo que destinar una parte del tiempo invertido, un cuarto de hora supongamos, al segundo acto, al de completar la construcción de la torre.

Y quien, a pesar de ello, no quiera reconocer que el uso consiste en el uso bruto, sino en otra cosa, en un algo difícil de definir, que nos diga en qué consiste, pues, el uso de una comida. ¿En el comer? No puede ser, pues eso es un uso bruto que consume el valor-capital íntegro, el cual no puede confundirse con el verdadero "uso". ¿En qué, entonces? ¿En una parte alícuota del comer? ¿O en otra cosa distinta? Afortunadamente, la obligación de dar una respuesta no pesa, en este caso, sobre nosotros, sino sobre los teóricos del uso.

Por consiguiente, si no se quiere dar a las palabras uso y disfrute un sentido que contradiga por igual al lenguaje y a la realidad, a las ideas de la práctica y de la ciencia, no es posible despojar al uso bruto de la cualidad de verdadero uso. Y si no puede haber dos usos y el uso bruto debe considerarse siempre como legítima encarnación del concepto de uso, la conclusión que se desprende por sí misma es que el uso puro de los teóricos del uso no tiene razón alguna de ser.

Pero, dejemos a un lado ésto y atengámonos solamente a lo que sigue. Lo mismo si es un verdadero uso que si no lo es, no cabe duda de que el uso bruto tiene que ser, necesariamente, *algo*. Y algo

tiene que ser también, según los teóricos del uso, el uso neto. Suponiendo que ambas existan realmente, es indudable que entre estas dos magnitudes tiene que mediar alguna relación. O el uso neto es una parte del uso bruto, o no lo es: no cabe término medio. Paremos un poco la atención en ésto. Cuando nos fijamos en los bienes duraderos, parece como si el uso neto fuese, en efecto, una parte del uso bruto, pues como lo que se percibe a cambio del primero, el interés neto, va implícito en lo que se percibe a cambio del segundo, en el interés bruto, parece natural que el objeto que se paga con el primero se halle también implícito en el que se compra con el segundo, sea una parte de él; tal es, en efecto, lo que afirman los teóricos del uso al presentar el uso bruto como la suma de uso neto + reposición parcial del capital. Pero veamos ahora lo que pasa con los bienes consumibles. Aquí el interés neto *no* se paga por el consumo, pues si por el momento reintegramos por un bien ajeno consumible su equivalente fungible, no necesitamos pagar ningún interés. Lo pagamos, simplemente, por la dilación en la devolución del equivalente, es decir, por algo que no va implícito en el consumo, o sea en el uso bruto más intensivo de todos, sino que se halla situado completamente al margen de él. Por consiguiente, el uso neto, según ésto, es parte y, al mismo tiempo no es parte del uso bruto. ¿Cómo podrían los teóricos del uso explicar esta contradicción?

Podríamos seguir enumerando los enigmas y las contradicciones a que conduce la hipótesis del uso puro independiente. Podríamos preguntar a los teóricos del uso qué es lo que debemos entender por el uso sostenido durante diez años de una botella de vino que vaciamos el primer día del primer año. Necesariamente tiene que existir, puesto que puedo comprarla y venderla por medio de un contrato de préstamo diez años. Podría señalar lo extraño que resulta, hasta el punto de rayar casi en lo grotesco, la hipótesis de que en el momento en que un bien *deja de ser útil,* al ser consumido en su integridad, *empieza* a emanar un uso verdaderamente perpétuo, y de que el deudor que devuelve al cabo de un año una botella de vino prestada consume menos que el que se compromete a devolverla a la vuelta de diez años, ya que el primero sólo consume la botella de vino y su uso durante *un* año, mientras que el segundo consume la misma botella y además su uso durante *diez* años, cuando es tan claro y evidente que ambos han sacado la misma utilidad de la botella de vino y que la obligación de devolver *otra* botella del mismo vino, al año o a los diez años, no tiene absolutamente nada que ver con la duración más o menos larga del uso objetivo de la *primera* botella. Y así podríamos seguir preguntando, durante mucho tiempo. Sin embargo, creemos que hemos dicho ya bastante para convencer al lector.

Resumiendo lo expuesto hasta aquí.

Creemos haber demostrado tres cosas.

Creemos haber demostrado, en *primer* lugar, que la naturaleza de los bienes como encarnación material de las fuerzas naturales útiles excluye la posibilidad de todo "uso" que no consista en la acción de sus fuerzas naturales útiles, es decir, que no sea idéntico a las "*prestaciones útiles*" de los bienes, las cuales son base, no del interés *neto*, sino del interés *bruto* o, en su caso —tratándose de bienes consumibles—, de todo el valor-capital de los bienes.

Creemos haber demostrado, en *segundo* lugar, que todos los esfuerzos de los teóricos del uso para probar la existencia o la posibilidad de un "uso neto" distinto de las prestaciones útiles se basan en un error o en una tergiversación.

Y creemos haber demostrado, en *tercer* lugar, que la hipótesis del uso puro, postulada por los teóricos del uso, conduce necesariamente a una serie de consecuencias absurdas y contradictorias.

Nos creemos, por tanto, plenamente autorizados a afirmar que aquel uso puro sobre cuya existencia basan los teóricos del uso de la tendencia Say-Hermann su explicación del interés del capital, no existe, en realidad, sino que es más bien el producto de una ficción, fuente, a su vez, de muchos errores.

Ahora bien, ¿por qué caminos se deslizó en nuestra ciencia esta curiosa ficción? ¿Y cómo explicarse que haya podido confundírsela con la realidad? Al dar contestación, brevemente, a estas preguntas, confío en poder disipar las últimas dudas que aún queden en el ánimo de algún lector y, sobre todo, en reducir a su verdadero valor el precedente judicial que pueda verse en el triunfo conseguido en su tiempo por la teoría de Salmasius.

Cómo ha surgido la ficción del uso independiente

Estamos ante uno de aquellos casos, no muy raros por cierto, en los que una ficción creada en el mundo jurídico y que empieza utilizándose para fines jurídicos prácticos con plena conciencia de su carácter ficticio se desplaza al campo de la economía política, perdiéndose completamente, en el trayecto, la conciencia de que se trata de una ficción. La jurisprudencia ha sido siempre muy aficionada a las ficciones. Para encuadrar la variada y multiforme realidad de la vida jurídica en un número relativamente corto de reglas de derecho claras y sencillas, los juristas se ven obligados muchas veces a equiparar plenamente ciertos casos, por medio de una ficción, a otros de los que difieren esencialmente, pero que

consideran conveniente someter en la práctica al mismo tratamiento. Así surgen las *formulae ficticiae* del procedimiento civil romano, las personas jurídicas, las "cosas incorporales" y otras innumerables ficciones de que nos habla la ciencia jurídica.

A veces, una ficción muy antigua acababa convirtiéndose en un dogma del que nadie se atrevía a dudar: a fuerza de haberse acostumbrado durante siglos y siglos a tratar una cosa, en la teoría y en la práctica, como si fuese esencialmente igual a otra, se acababa por olvidar, siempre y cuando que las demás circunstancias contribuyeran a ello, que no era todo más que una ficción. Así ocurrió, como hubimos de poner de manifiesto en otro lugar, con las *res incorporales* del derecho romano. Y así acontece también hoy, en economía, con el uso independiente de los bienes fungibles y consumibles. Todavía podemos seguir paso a paso el camino por el que esta ficción fué arraigando hasta convertirse en un dogma.

Hay bienes cuya individualidad no interesa en lo más mínimo, que sólo son objeto de transacciones en cuanto a su género y cantidad, *quae pondere numero mensura consistunt.* Tales son los que los juristas llaman cosas fungibles. Como su individualidad no interesa para nada, una cantidad de estos bienes puede ocupar perfectamente el lugar de la otra y así, para ciertos fines de la vida jurídica práctica, se los podía tratar perfectamente como cosas idénticas entre sí. Sobre todo, en aquellos negocios jurídicos que versan sobre la entrega y la restitución de bienes fungibles. En estos casos, nada más lógico que considerar la devolución de una *cantidad igual* de bienes fungibles como la restitución de *los mismos* bienes recibidos; dicho en otras palabras, nada más natural que fingir la identidad entre los bienes funbibles recibidos y los devueltos.

Hasta donde alcanzan mis conocimientos sobre la materia, creo poder afirmar que las fuentes del derecho romano antiguo no reconocen todavía, formalmente, esta ficción: estas fuentes dicen todavía, en términos perfectamente correctos, que en el préstamo mutuo se devuelve *tantundem* o *idem genus* —no simplemente *idem*—; pero el fenómeno, la cosa misma, aparece ya aquí. Así, por ejemplo, el hecho de que el llamado *depositum irregulare*, en que el depositario puede gastar para sus fines propios la suma de dinero que se le ha entregado en custodia y devolver la misma cantidad en *otras* monedas, se considere como *depositum* y reciba el tratamiento jurídico de tal[22] sólo puede interpretarse en el sentido de que se recurre a la ficción de la identidad entre las monedas devueltas y las recibidas en depósito. La moderna jurisprudencia ha dado,

[22] Véase 1. 31 Dig. *loc.* 19, 2, y 1. 25 §. 1 Dig. *dep.* 16, 3.

en ciertos casos, un paso más y habla directamente y sin ambajes de la "identidad jurídica" de las cosas fungibles.[23]

De esta primera ficción a la segunda no había más que un paso. En efecto, una vez establecido el precedente de considerar, en el préstamo mutuo y en otros negocios jurídicos análogos a él, que las cosas recibidas y devueltas por el deudor eran *las mismas*, había que abrazar, consecuentemente, la idea de que el deudor *había venido poseyendo y usando ininterrumpidamente, durante todo el plazo de duración del préstamo*, los bienes recibidos; de que, por tanto, ejercía un uso duradero sobre ellos y era por este uso duradero por lo que venía obligado a pagar el correspondiente interés.

Y, en efecto, los juristas dieron este segundo paso ficticio, pero lógico. Al principio, sabían perfectamente que sólo se trataba de una ficción. Sabían perfectamente que los bienes devueltos *no* eran los mismos que se habían recibido; sabían que el deudor no retenía y poseía todos estos bienes durante todo el plazo del préstamo, puesto que, por el contrario, para conseguir la finalidad que el préstamo mutuo se proponía, tenía, por regla general, que desprenderse muy pronto de ellos; sabían, finalmente, que, por esta misma razón, el deudor *no* ejercía tampoco el uso duradero de los bienes prestados: sin embargo, para los fines prácticos y las necesidades prácticas de ambas partes contratantes, era exactamente lo mismo que si las cosas ocurrieran realmente como se fingía que ocurrían, lo cual autorizaba al jurista a mantener esta ficción. Los juristas expresan esta ficción dentro del campo de su ciencia ratificando para el préstamo mutuo, a base de la misma ficción, la palabra *usura*, canon de uso, manteniendo la norma de que el interés se abonaba por el uso de la suma prestada y construyendo también ficticiamente un usufructo sobre cosas *consumibles:* claro está que a este "usufructo" lo calificaban de cuasi-usufructo, lo que indicaba que sabían perfectamente bien que sólo se trataba de una ficción; incluso llegaron a decirlo expresamente una vez, corrigiendo un acto legislativo en que la ficción cobraba un tono demasiado realista.[24]

[23] Goldschmidt, *Handbuch des Handelsrechtes*, 2ª edición (Stuttgart 1883), t. II, p. 26, nota.

[24] Como es sabido, Ulpiano cita en *l. de usufructu earum rerum quae usu consumuntur vel minuuntur* Dig. 7, 5, un senadoconsulto por el que se introdujo el legado del usufructo sobre bienes consumibles. A esto observa el jurista Gayo: "Quo senatus consulto non id effectum est, ut pecuniae usufructus proprie esset; *nec enim naturalis ratio auctoritate Senatus commutari potuit:* sed remedio introducto, coepit quasi usufructus haberi". Nosotros no creemos, como Knies *(Geld*, p. 75) que Gayo reaccione solamente contra la falla normal de que un usufructo regular sólo pueda versar sobre una *cosa ajena*, mientras que el legatario posee en propiedad, como *res suae*, los bienes consumibles que le son legados. La invoca-

Después de enseñar durante varios siglos que la *usura* era un canon abonado por el uso y después de esfumarse entre tanto, la parte mejor del espíritu vivo de la jurisprudencia clásica, lo que trajo como resultado un mayor respeto ante las formas consagradas por la tradición, los canonistas salieron a la palestra para impugnar enérgicamente la legitimidad de los intereses en el préstamo mutuo. Una de las armas más agudas esgrimidas por ellos consistía precisamente en poner al desnudo la ficción que representaba el *usus* de cosas consumibles. Su argumentación era o parecía ser tan poderosa, que podía darse por perdida la causa del interés en el préstamo si se les concedía la premisa de que no existía un uso independiente con respecto a los bienes consumibles. Esto hizo que aquella ficción cobrase de pronto una importancia que jamás había tenido hasta entonces. Creer en la existencia corporal de aquel *usus* equivalía a aprobar el interés en los préstamos; no creer en ella parecía un paso encaminado necesariamente a su condenación. Ante este dilema, para salvar el interés, se dió a la fórmula jurídica, a la ficción, una importancia que no tenía ni merecía, y Salmasius y sus partidarios esforzáronse en encontrar argumentos que les permitieron hacer pasar la ficción por una realidad. Sus argumentos eran suficientemente buenos para convencer a gentes deseosas de dejarse convencer, pues el resto de la argumentación verdaderamente brillante y magnífica, las había convencido ya de que Salmasius tenía razón *en general*, mientras que a las gentes del bando contrario, carentes de razón en lo fundamental se las quitaba también en la única cosa en que la tenían. Y así —no por vez primera ni tampoco, seguramente, por última vez—, bajo la presión de las exigencias prácticas, surgió una teoría falsa y la vieja ficción de los juristas fué proclamada y sancionada como realidad.

Y así quedaron y siguen estando las cosas, desde entonces. Por lo menos, en lo que a la economía política se refiere. Mientras que la jurisprudencia moderna ha abandonado en gran parte la teoría salmasiana, la moderna economía política sigue manteniéndose fiel a esta pieza de museo del formulario jurídico. Del mismo modo que en el siglo XVII había servido de punto de apoyo para la justificación práctica del interés, esta ficción, en el siglo XIX, sigue sirviendo de asidero para su explicación teórica, como tabla de salvación para mantenerse a flote en medio de la perplejidad. ¿Cómo explicar la enigmática "plusvalía", que parecía flotar en el aire? Era necesario buscar un clavo donde colgarla. ¿Por qué no recurrir, a falta de cosa mejor, a la vieja ficción de los juristas? Como hoy las exigencias teóricas son mayores, se la adorna con nuevos perifollos,

ción de la *naturalis ratio* no va dirigida, evidentemente, a la rehabilitación de una definición normal del usufructo transgredida, sino a la rehabilitación, infinitamente más importante, de la verdad natural, seriamente quebrantada.

hasta que por último, bajo el nuevo nombre de "uso", se la cree en condiciones de ocupar el pináculo de la gloria: bajo el nuevo ropaje, la antigua ficción de los juristas pasa a ser la piedra angular de una teoría tan peregrina como amplia del interés del capital.

Tal vez tengan estas páginas nuestras la suerte de contribuir a deshacer el hechizo que una costumbre multisecular viene haciendo pesar, en este punto, sobre las ideas de los economistas. Tal vez se acabe desterrando el concepto del "uso neto" del capital al reino del que nunca debió salir: al reino de la ficción, de la metáfora, que, como Bastiat observa una vez con sobrada razón, desvía tantas veces a la ciencia de su verdadero camino. Es cierto que, para ello, habrá que renunciar a muchas ideas profundamente arraigadas: no sólo a la teoría del uso en el estricto y verdadero sentido de la palabra, la que convierte el uso en piedra angular de toda la explicación del interés del capital, sino también a toda otra serie de concepciones muy extendidas fuera de las filas de los teóricos del uso y en las que aquel concepto ocupa un puesto secundario; entre otras cosas, será necesario renunciar, por ejemplo, a la tan extendida construcción del préstamo mutuo como una cesión de usos, como un acto análogo al arrendamiento y al alquiler.

Pero, ¿qué poner en su lugar?

El contestar a esta pregunta ya no es, en rigor, misión de la crítica a que se dedica esta obra, sino tema del estudio de carácter positivo que habrá de seguirla. No obstante, puesto que el lector tiene derecho a esperar de mí que, defendiendo en uno de sus puntos principales la antigua doctrina de los canonistas, señale desde ahora, por lo menos, una salida para sustraerse a los resultados manifiestamente falsos de estos autores, expondremos, siquiera sea muy someramente, nuestro punto de vista acerca de la esencia del préstamo, reservándonos el desarrollo de nuestro pensamiento para la obra que proyectamos publicar y rogando al lector que aplace, entretanto que ésta aparezca, su juicio definitivo sobre nuestra teoría del préstamo.

Partiremos, para esbozar nuestro propio punto de vista, de la antigua polémica de los canonistas.

A nuestro modo de ver, los canonistas carecían de razón solamente en lo que se refiere a los resultados, mientras que en lo tocante a la motivación de estos resultados no tenía razón ninguna de las dos partes. Hay que reconocer, sin embargo, que los canonistas sólo cometían *un* error en su argumentación, mientras que Salmasius cometía *dos*, el segundo de los cuales venía a remediar, en cierto modo, el daño del primero, de tal modo que, a la vuelta de varios razonamientos erróneos, su argumentación desembocaba, por fin, en la verdad. Del modo siguiente.

Ambas partes coinciden en considerar como un axioma el que la suma

de capital restituída al expirar el plazo del contrato de préstamo constituye el equivalente exacto y completo de la suma de capital recibida. Pues bien, este supuesto es tan falso, que causa verdadero asombro el que no se haya descubierto hace ya mucho tiempo que tras él se oculta una simple superstición. Todo economista sabe que el valor de los bienes no depende solamente de su calidad física, sino también, en grado muy considerable, de las circunstancias en que puede disponerse de ellos para la satisfacción de las necesidades humanas. Sabido es que bienes de la misma clase, por ejemplo el trigo, pueden tener muy distinto valor, según las distintas condiciones del caso. Entre las circunstancias más importantes que influyen en su valor figuran, aparte de la calidad física de los bienes, el *lugar* y el *tiempo* en que se puede disponer de ellos. Sería inconcebible que bienes de una determinada clase y calidad tuviesen exactamente el mismo valor en todos los lugares, por ejemplo que 10 cargas de leña situadas en el bosque valiesen exactamente lo mismo que 10 cargas de leña situadas en la estación del ferrocarril y éstas exactamente lo mismo que 10 cargas de leña colocadas en el sitio en que van a quemarse; pues bien, no menos sorprendente sería que los 100 florines puestos hoy a mi disposición se considerasen equivalentes en un todo a los 100 florines que habrán de entregársenos dentro de un año, de dos, de diez o incluso de cien. Es evidente, por el contrario, que si la misma cantidad de bienes se pone a disposición de un sujeto económico en diferentes momentos, influirá, por lo general, de distinto modo en su situación económica y adquirirá, por tanto, distinto valor. Así, pues, es imposible establecer, como hacen los canonistas y Salmasius como regla general, una equivalencia completa entre los bienes presentes recibidos en préstamo y los bienes de la misma calidad y cantidad que se devuelven al cabo de cierto tiempo; lejos de ello, esta equivalencia constituirá una rara excepción.

No resulta difícil darse cuenta de cuál es la fuente de que ambas partes sacan el criterio, absolutamente poco científico, de la equivalencia entre la suma de capital dada y la suma de capital restituída: lo sacan de la antigua ficción jurídica de la identidad de las cosas fungibles de la misma clase y cantidad. Si partiendo de esta ficción, se concibe el préstamo mutuo como el contrato por virtud del cual el deudor se compromete a devolver al acreedor, transcurrido el plazo convenido, los mismos 100 florines recibidos de él, es evidente que esta restitución se considerará como una prestación perfectamente equivalente y justa. Tanto los canonista como sus adversarios se dejaron engañar por esta primera parte de la ficción jurídica y en esto reside precisamente su error común, el único de los canonista y el primero de Salmasius. Lo demás se desarrolla, sencillamente, así:

Los canonistas no encontraron el camino de la verdad, a pesar de que este error fué el único que cometieron. Después de cometerlo, empezaron a ser sagaces, pero a destiempo, y a desenmascarar como una ficción el supuesto uso independiente de los bienes prestados. Con ello desaparecía todo substracto que habría podido justificar jurídicamente el pago de un interés, y los canonistas no tenían más remedio —siguiendo un camino falso, pero consecuente— que considerar el cobro de intereses como una injusticia. En cambio, Salmasius corrobora el primer error, el de admitir la ficción de la identidad entre el hecho de recibir el capital prestado y el de devolverlo con otro error consistente en dar por buena la continuación de aquella ficción y creer que el deudor conserva el "uso" de los bienes prestados durante todo el plazo del préstamo.

La verdad es ajena a ambas construcciones. *En realidad, el préstamo es un verdadero cambio de bienes presentes por bienes futuros.* Y como, por razones que habrán de ser expuestas en detalle en la obra que preparamos sobre el contenido positivo del interés, los bienes presentes encierran siempre mayor valor que los bienes futuros de la misma clase y cantidad, es evidente que para comprar una determinada suma de bienes presentes hay que entregar a cambio, normalmente, una suma mayor de bienes futuros. Los bienes presentes reclaman una prima, un agio en bienes futuros. *Este agio es el interés.* No se trata de un equivalente aparte por un uso aparte permanente e inconcebible de los bienes prestados, sino de un equivalente parcial de la suma prestada, que se disocia por razones prácticas y cuyo equivalente total está formado por la "restitución del capital" más los intereses.[25] Mis razonamientos anteriores han ido encaminados a demostrar que no existe un uso independiente de los bienes en aquella forma bajo la que pretenden presentarlo la teoría de Say-Hermann y, siguiendo sus huellas, casi todos los economistas de nuestro tiempo. Queda por demostrar que tampoco se puede reconocer una existencia independiente al uso bajo la otra forma, esencialmente distinta, que ha intentado darle Menger.

Crítica del concepto del uso en Menger

Mientras que la tendencia Say-Hermann concibe el "uso puro" como un elemento de uso objetivo, susceptible de desprenderse de los mismos

[25] Los gérmenes de esta concepción, que nosotros consideramos como la única certera, se contienen ya en Galiani y Turgot (véase *supra*, pp. 73 y *ss.*, y 80) y reaparecen más tarde en Bentham y John Rae (*infra, libro* VI), y en los tiempos modernos en Knies, aunque éste se retracta más tarde de ella, por considerarla errónea.

bienes, Menger lo considera como un *poder de disposición,* como el "poder de disponer de cantidades de bienes económicos dentro de determinados plazos de tiempo".[26] Y como este poder de disposición constituye, para los sujetos económicos, un medio para la mejor y más completa satisfacción de sus necesidades, cobra, según el punto de vista de Menger, el carácter de un bien independiente, el cual, dada su relativa escasez, se convierte al mismo tiempo, generalmente, en un *bien económico.*[27]

De por sí, ya se nos antoja muy aventurada la construcción conceptual consistente en considerar como un bien el poder de disposición sobre un bien, es decir, algo que es simplemente una relación con éste. En otro lugar,[28] hemos expuesto detalladamente las razones que nos mueven a considerar especialmente inadmisible la concepción de las relaciones como verdaderos bienes en el sentido de la teoría económica. Sólo hemos de añadir aquí unas cuantas observaciones a lo expuesto en aquel otro lugar.

Podría objetarse a mi punto de vista y se ha objetado, en efecto, que las relaciones de determinado tipo, por ejemplo las ocasiones de realizar una adquisición, la clientela, etc., no pueden ser simples "fantasmas", pues todos los días se pone de manifiesto su realidad en el hecho de poder venderlas, de pagar un precio por ellas, etc. A nosotros nos parece que este argumento quiere hacerse pasar erróneamente por una observación real, la cual, de serlo, podría en efecto probar algo, cuando en realidad se trata de una simple interpretación que no prueba nada con respecto a nuestro problema.

Intentaremos, ante todo, ilustrar la naturaleza del error en que aquí se incurre a la luz de algunos ejemplos similares, a través de los cuales será más fácil aclararlo. El hielo en el mar polar carece de valor, en cambio en Nueva York es un objeto valioso: ¿acaso no nos hace "ver" ésto que la "presencia" o el "lugar" del hielo se pagan también? El metal mezclado con escoria no sirve para nada, el metal puro sí: ¿acaso no nos hace "ver" ésto que a los poseedores de los altos hornos que lo producen se les paga la "pureza" del metal? ¿Y acaso al tallista en madera que talla una estatuilla de un pedazo de madera carente de valor no se le paga, a todas luces, la "forma" y al tintorero que tiñe el percal de azul índigo el "color" que da al percal? Pues bien, si "vemos" cómo se paga un precio por el "lugar", la "pureza", la "forma" y el "color", ¿no queda demostrado tangiblemente que todas estas categorías no son

[26] *Grundsätze,* pp. 132 *ss.*

[27] P. 132.

[28] Véase nuestra obra *Rechte und Verhältnisse,* passim, especialmente pp. 124 *ss.*

simples "fantasmas", sino auténticos bienes reales y objetos económicos independientes?

No es difícil ver a dónde conduce este modo de razonar, que lleva, desde luego, demasiado lejos. Ni es difícil tampoco descubrir el punto engañoso que se encierra en este razonamiento. Lo que realmente demuestran estos ejemplos puestos por nosotros no es más que una cosa: que se abona un precio real por algo; lo que no se ve, en modo alguno, sino que se interpreta subjetivamente, por medio de un giro de lenguaje más o menos metafórico, es que ese algo que se paga consista en las categorías abstractas lugar, forma, color, pureza, etc., y no en los bienes concretos hierro, metal, estatua, percal, etc. Pues bien, lo mismo ocurre en nuestro caso de la clientela, etc.: lo único que realmente se ve es que se abona un precio real por algo, que en este caso concreto no es, ciertamente, fácil de definir. Lo que no se "ve", ni mucho menos, sino que simplemente se insinúa por medio de una interpretación subjetiva, es que este algo que se vende consista, cabalmente, en una "relación" y no, por ejemplo, por analogía con una compra de esperanza, en la suma de las ganancias de bienes que se espera obtener de la clientela. Si esta interpretación es o no certera y admisible, si responde a la verdad de las cosas o no representa tampoco más que un giro metafórico del lenguaje es precisamente el problema que hay que resolver desde puntos de vista científicos generales y que no se resuelve, sino que se trunca por el hecho de limitarse a invocar una supuesta apariencia visual.

Y, si se investiga a fondo la cosa, se tropieza con un problema de carácter casi metafísico, el cual, a pesar de ello, es afortunadamente, susceptible de una solución muy concreta, por lo menos desde el punto de vista que aquí nos interesa. Hay agentes que provocan fenómenos. Acerca de la verdadera naturaleza de estos agentes, no sabemos nada. Nos esforzamos en llegar a ellos por diferentes lados con nuestros conceptos y nuestro lenguaje. Unas veces los llamamos las *cosas en sí* (materia, cuerpo, sustancia), otras veces sus *fuerzas*, otras sus *cualidades*, otras veces —concepto muy afín a éste— sus *relaciones*. La cosa, la fuerza, la cualidad no significa, ciertamente, ningún trialismo dentro de lo existente, sino simplemente tres maneras distintas de concebir un mismo algo que existe. No hemos de decidir aquí cuál de esas tres maneras es la exacta (ni siquiera si lo es alguna de las tres). Ni la física ni la metafísica dan una respuesta clara a ésto. Lo que desde luego es seguro y evidente es que de la existencia de distantas maneras subjetivas de concebir y de expresarse no se puede intentar deducir una prueba en cuanto a la existencia objetiva de varias clases de cosas dentro de lo existente. La vaguedad de nuestras concepciones no puede invocarse como una prueba de una pluralidad real en cuanto a los objetos. Puede caber

la duda de si lo verdaderamente útil en lo que llamamos bienes son las materias, las fuerzas o las cualidades; lo que no se puede es deducir de esta incertidumbre existente en nosotros la certidumbre de que existen como realidades separadas materias y fuerzas y cualidades y relaciones; este método es, a todas luces, inadmisible.[29]

Si sólo se tratase de inventariar nuestras causas de bienestar o nuestros bienes, utilizando nombres fluctuantes para designar la misma cosa, estaríamos ante un mal menor, fácilmente tolerable y tal vez no inevitable. Trataríase de una inconsecuencia terminológica, pero no de una teoría materialmente dañosa para la verdad. Indudablemente, la ciencia se ve muchas veces obligada a tolerar e incluso a cometer tales inconsecuencias terminológicas; entre otras razones, porque no puede ni quiere inventar un lenguaje nuevo y completamente exacto para sus propios fines y tiene que servirse del lenguaje usual, aceptando de él, mal que bien, la serie de imprecisiones e inconsecuencias que lleva consigo. La ciencia no siempre puede evitar éstos que nosotros llamaríamos lunares terminológicos y cumple con su deber, en caso necesario, colocando ante ellos, cuando no tiene más remedio que emplearlos, un signo de advertencia, dándose perfecta cuenta de la incorrección obligada que comete y procurando cuidadosamente no dejarse llevar de ello, por lo menos en los casos importantes, sobre todo cuando se trata, no sólo de poner un nombre cómodo al objeto, sino de sacar consecuencias de fondo de su verdadera naturaleza. En este sentido, cerrábamos nosotros nuestra investigación sobre la supuesta naturaleza de bienes de los derechos y las relaciones reconociendo que, no sólo la práctica, sino también la teoría debía seguir ateniéndose, normalmente, al lenguaje, aclimatado ya aunque incorrecto, que eleva aquellas categorías al rango de bienes, pero preocupándose por esclarecer siempre la verdad exacta, allí donde la precisión de los conceptos sea indispensable.[30]

En realidad, se incurre ya en una inconsecuencia terminológica cuando se involucran, como nosotros lo hacemos, las dos categorías de bienes materiales y de prestaciones útiles derivadas de las cosas. Más consecuentemente y tal vez más exacto también sería incluir en el inventario de los bienes, en vez de los bienes materiales mismos, las "sumas de prestaciones útiles"; o, a la inversa, caso de que queramos atenernos a la categoría de los bienes materiales, contraponer a ellos las prestaciones útiles como "partes de bienes materiales". Sin embargo, ambas cosas tropiezan con inconvenientes. Por una parte, tanto nuestra concepción como nuestro lenguaje se resisten a dejarse arrebatar como realidades los

[29] Cfr. también nuestro estudio *Rechte und Verhältnisse*, p. 34 nota 23.
[30] *Rechte und Verhältnisse*, pp. 148 *s*.

cuerpos mismos, los bienes materiales, tanto más cuanto que la palabra "bienes", firmemente acuñada desde hace tanto tiempo, expresa primordialmente cosas o sustancias. Y, por otra parte, las prestaciones útiles que los bienes materiales rinden no corresponden, ni mucho menos, a determinadas partes desglosadas del bien material; son unidades económicas más pequeñas que el "bien material", pero no constituyen, literalmente, *partes de él.* En estas circunstancias, el menor inconveniente consiste en emplear una terminología un poco vaga y en tomar la denominación del todo de otra categoría de ideas que la de sus partes, pero estableciendo la verdadera relación intrínseca entre ambas categorías por medio de una clara explicación; dejando bien en claro, sobre todo, que los bienes materiales y las prestaciones útiles no son dos clases distintas y coexistentes de causas de bienestar que puedan ser concebidas alternativamente en distintas cantidades, unas veces como un todo y otras veces como una parte, o, si se prefiere, unas veces como una suma y otras veces como unidades sueltas. Si, guardando esta precaución, se da el nombre de "bienes" tanto a los bienes materiales como a las prestaciones útiles, se comete una inconsecuencia, pero esta inconsecuencia no será peor ni más perjudicial que la que comete el comerciante cuando, al hacer el balance de su capital, clasificado por partidas de activo, incluye una parte de los billetes de banco que se hallan en su poder, tal vez los billetes pequeños, los que suelen emplearse como medios de circulación en el comercio diario, bajo la rúbrica de "dinero en efectivo", y otra parte, por ejemplo un billete de 10,000 libras, bajo la rúbrica de "créditos". Podrá decirse que un balance así formado no es muy consecuente, pero no podrá decirse que sea falso.

La cosa cambiaría radicalmente, como es natural, si nuestro comerciante, dejándose llevar por el carácter vago e híbrido del billete de banco que, desde cierto punto de vista, puede concebirse como "dinero en efectivo" y, desde otro punto de vista distinto, como "crédito", incluyese en su balance el mismo billete de banco por dos conceptos, de una parte como crédito y de otra parte como dinero en efectivo; en este caso, ya no estaríamos ante una inconsecuencia terminológica inocua, sino ante un balance falso. Exactamente lo mismo ocurre cuando, desde el punto de vista de la teoría del uso, se admite la existencia de un bien-relación independiente llamado poder de disposición. En efecto, la argumentación de quienes tal sostienen tiende precisamente a sostener que se sacrifican dos bienes conjuntamente, uno el bien mismo y otro el poder de disposición sobre él, los cuales pueden figurar, por tanto, como partidas separadas en el balance de costos de la producción. No cabe duda de que esta teoría extiende inadmisiblemente el concepto de bien, haciendo entrar n él la simple relación de disposición, criterio contra el

cual hablan resueltamente los reparos de principio anteriormente expuestos.

Para poder contrarrestar objeciones intrínsecas tan poderosas como las señaladas, sería necesario que la hipótesis de Menger contara con puntos de apoyo positivos muy sólidos. Y dudamos mucho que éste sea el caso. No cabe, evidentemente, dada la naturaleza del tema, desarrollar una prueba directa en el sentido de demostrar materialmente que el poder de disposición constituye realmente un bien. Lo más que podría hacerse sería ver si aquella hipótesis tiene detrás de sí una coincidencia de puntos de apoyo *indirectos* suficientemente fuertes y numerosos. Cosa que dudamos mucho.

A nuestro modo de ver, sólo existe, en rigor, un punto de apoyo indirecto para semejante hipótesis: nos referimos a la existencia de la plusvalía, inexplicable de otro modo. Del mismo modo que los astrónomos deducen de ciertas perturbaciones que se observan en la órbita de los planetas conocidos, observaciones de otro modo inexplicables, la existencia de cuerpos planetarios perturbadores aún desconocidos, Menger postula la existencia de un exponente de la plusvalía, que de otro modo no podría explicarse. Y como, según él, el poder de disponer de ciertas cantidades de bienes durante determinados plazos guarda o parece guardar una relación sujeta a leyes con la producción y la magnitud de la plusvalía, hay razones, desde el punto de vista de Menger, para considerar fundada la hipótesis de que este poder de disposición constituye el factor que se indaga y, como tal, un bien independiente con su propia esencia independiente. Si este sagaz pensador hubiese entrevisto la posibilidad de otra explicación, estamos convencidos de que habría renunciado desde luego a sentar esta hipótesis.

Ahora bien, ?ese punto de apoyo indirecto de la calidad independiente de bien del "poder de disposición", el único que puede invocarse, obliga realmente a llegar a semejante conclusión?

Existen, a nuestro juicio, dos razones para contestar que no. En primer lugar, estamos convencidos —y confiamos en presentar las pruebas de ello en la investigación complementaria de esta obra— de que es posible explicar satisfactoriamente el fenómeno de la plusvalía sin necesidad de recurrir a esta hipótesis, manteniéndose dentro de los cauces establecidos por el propio Menger en su teoría clásica del valor. En segundo, expondremos aquí mismo algunas consideraciones que aducen, a nuestro juicio, una prueba concluyente *en contra* del carácter de bien independiente que se pretende atribuir al "poder de disposición" de que venimos hablando.

Desde el punto de vista de Menger, el préstamo debe considerarse como una transmisión de poderes de disposición sobre los bienes. La

cantidad del bien transferido "poder de disposición" dependerá según ésto, naturalmente, de la duración del plazo del préstamo y será mayor cuanto mayor sea éste. En un préstamo por dos años se transferirá un poder de disposición mayor que en un préstamo por un año, en un préstamo por tres años más que en un préstamo por dos, etc., un préstamo por cien años implicará una cantidad de poder de disposición casi ilimitada. Finalmente, si la restitución del capital prestado no sólo se dilatase considerablemente, sino que quedase totalmente suprimida, ello implicaría el traspaso al prestatario de una cantidad prácticamente ilimitada de poder de disposición. Tal acontecerá, por ejemplo, cuando una suma de bienes no se preste, sino que se regale.

Ahora bien, ¿qué cantidad de valor recibe en tales casos, el donatario? No cabe la menor duda de que recibe exactamente *el valor capital que tiene la cosa regalada.* ¿Y el valor del poder de disposición permanente, que el acto de donación traspasa también al donatario? Este valor va implícito, evidentemente, en el valor capital de la cosa misma. De donde infiero —sin ánimo, desde luego, de incurrir en una conclusión falsa— que si lo más, o sea el valor del poder de disposición permanente, va implícito en el valor capital del mismo bien, también tendrá que ir implícito en él lo menos, o sea el poder temporal de disposición sobre el mismo bien; lo cual quiere decir que el poder temporal de disposición no puede ser un exponente independiente de valor *coexistente* con el valor del bien, al modo como Menger sostiene.[31]

Segundo tema probatorio.

Que tampoco en el supuesto de que la hipótesis de un uso puro independiente fuese exacta podría conducir la teoría del uso a una explicación satisfactoria del interés del capital

Creemos haber demostrado que aquel cuya existencia independiente admite como un hecho la teoría del uso no existe, en realidad. Pero, aun cuando existiera, no sería posible explicar satisfactoriamente

[31] Y aún podríamos poner de manifiesto, tal vez con mayor fuerza, cómo el valor del poder de disposición va implícito en el valor de los bienes, variando un poco el caso de nuestro ejemplo. Supongamos que *A* presta a *B* una cosa, primero sin interés y por veinte años, regalándole, por tanto, el bien "poder de disposición por 20 años", y que más tarde, dos días después de cerrar el contrato de préstamo, le regala la cosa misma. Le ha regalado, en dos actos, el poder de disposición por veinte años y la cosa sobre que versa. Si el poder de disposición fuese un objeto con existencia independiente al lado de la cosa misma, es indudable que el valor total de la donación tendría que superar al valor de la cosa misma, cosa

los fenómenos reales del interés con referencia a él. Esperamos poder demostrar esta afirmación en pocas palabras.

La teoría del uso se ve obligada por su modo peculiar de razonar a distinguir entre el valor que tienen *los bienes de por sí* y el valor que tiene *el uso de esos bienes*. Para ello, parte siempre del supuesto tácito de que el valor corriente de tasación o de compra que un bien capital adquiere representa el valor del bien de por sí, excluyendo el valor de su uso, pues la explicación de la plusvalía se basa precisamente en el hecho de que el valor del uso se incorpora como *nuevo* elemento al valor de la sustancia del capital y forma, sumado a éste, el valor del producto.

Pero este supuesto se halla en contradicción con los fenómenos efectivos del mundo económico.

Es sabido que una obligación sólo alcanza un precio de compra equivalente a su valor total de cotización cuando aparecen unidos a ella todos sus cupones; o, lo que es lo mismo, cuando se transfiere al comprador, con la obligación misma —para expresarnos en el lenguaje de los teóricos del uso—, el poder de disposición sobre todos sus usos "futuros". Cuando falten uno o varios cupones, el comprador descontará naturalmente, del precio, pagado por la obligación la cantidad correspondiente. Lo mismo indica la experiencia en lo que se refiere a otras clases de bienes. Si al vender una finca que normalmente tendría un precio de 100,000 florines, nos reservamos el uso de ella durante uno o varios años, o vendemos esa misma finca, pero gravada por efecto de un legado con un derecho de usufructo a favor de un tercero por espacio de varios años, no cabe la menor duda de que el precio obtenido por la finca será inferior a los 100,000 florines en la suma que corresponda a los "usos" reservados o conferidos a una tercera persona.

Estos hechos —que podrían multiplicarse a voluntad— sólo admiten, a nuestro modo de ver, *una* interpretación: a saber, *la de que el valor usual de tasación o de compra de los bienes no incluye solamente el valor de los bienes "de por sí", sino también el de sus usos futuros, caso de que existan.*[32]

que, evidentemente, no ocurre. Y si se quiere aderezar la cosa diciendo que la cosa regalada posteriormente, de la que se hallaba separado ya el poder de disposición por veinte años, había dejado de tener su valor originario íntegro, al perder el valor del poder de disposición desglosado de ella, lo que se hace es confesar cabalmente que el poder de disposición y su correspondiente valor no puede residir, como postula la teoría de Menger, al margen de la cosa y de su valor, sino a lo sumo dentro de ellos.

[32] Margolin, *Kapital und Kapitalzins*, Berlín, 1904, p. 104, entiende que, en esta argumentación, nosotros no tenemos en cuenta —"cosa notable", dice él— que en la compra media un cambio mutuo de bienes, que el bien que se da en cambio, al igual que el que se recibe, admite el uso ulterior del bien-capital y

Con lo cual el uso deja de prestar precisamente el servicio explicativo que la teoría del uso espera de él. Esta teoría pretende explicar el hecho de que el valor de un capital de 100 florines se incremente hasta formar un producto de 105 partiendo de la existencia de un nuevo elemento independiente cuyo valor es de 5 florines. Pero la explicación falla a partir del momento en que la teoría del uso se vea obligada a reconocer que en el valor capital de 100 florines se tiene ya en cuenta y se halla implícito el uso futuro de la misma cantidad. No importa que se conceda la existencia de tales usos: ello no resuelve el problema de la plusvalía, sino que se limita a desplazar un poco la forma de su planteamiento. La pregunta se formulará ahora así: ¿cómo explicar que el valor de los elementos de un producto de capital, *incluyendo la sustancia del capital y sus usos*, que antes era de 100 florines se acreciente para

que, por tanto, en los casos de compra ninguno de los dos contratantes tiene por qué remunerar especialmente al otro la posibilidad de usar el bien cambiado como bien-capital. A ello podríamos replicar que esta posible objeción fué prevista ya expresamente por nosotros en la primera edición de la presente obra, si bien no consideramos necesario salir de antemano al paso de ella porque nos parecía inverosímil que nadie pudiera llegar a formularla seriamente. Por una parte, este argumento no resuelve, ni mucho menos, todos los problemas que la teoría del uso plantea y que han sido señalados por nosotros y, por otra parte, presenta del modo más artificioso, por no decir que más abstruso, los fenómenos más simples. Haremos solamente una indicación, que vale por muchas. En primer lugar, siguiendo la concepción de Margolin sería necesario ver en cada acto de compra un doble negocio, en una parte del cual se cambiarían bienes por bienes y en la otra parte utilidades perennes por utilidades perennes, de tal modo que sólo sería necesario abonar una compensación mediante un pago extraordinario cuando a una de las dos partes le faltase algo del uso, perenne, por ejemplo, por la falta de un cupón o de un uso concreto dentro del uso perenne. Pero no es sólo ésto, sino que, en este caso como en cualquier otro, el cambio de *usos* por bienes o su pago con bienes haría que los usos perennes adheridos a éstos carecieran de todo equivalente, si Margolin no siguiera postulando, impertérrito, que también del otro lado, en al lado de los *usos* remunerados por bienes, se forma, a su vez, una cadena igual de usos perennes, que constituye el equivalente de aquéllos; lo mismo habría que decir, naturalmente, de los usos de *estos* usos, y así sucesivamente hasta el infinito; es decir, no habría más remedio que admitir que cada eslabón de aquella cadena interminable de usos llevaba consigo una nueva cadena de usos no menos interminable, cada uno de los eslabones de éstas otros, y así hasta el infinito; por donde acabaríamos concibiento el más simple acto de cambio como la transmisión de infinitos mundos de utilidades perennes, enlazados los unos con los otros, faltando de este modo a todas las exigencias lógicas y prácticas, contrarias a la realidad de semejantes "usos". Por eso nos ha sorprendido, en cierto modo, que en nuestros días un autor como Oswalt se muestre de acuerdo con la complicada construcción de Margolin, calificando, además, de "sencilla" y "natural" una teoría que maneja semejantes ideas y buscando el "escolasticismo" en el campo de en frente.

convertirse en 105 florines en el transcurso del proceso de producción? El número de los enigmas, ahora, ha aumentado en vez de disminuir, pues al primer enigma que plantea la naturaleza de los fenómenos de toda teoría del interés y que gira en torno a la pregunta de *por qué se acrecienta el valor de los elementos en el importe de la plusvalía,* la teoría del uso añade este segundo enigma, de su propia cosecha: *¿de qué modo se combinan los usos futuros de un bien con el valor del "bien en sí" para formar el valor capital presente del bien?*, enigma cuya espinosa solución no ha intentado siquiera ninguno de los teóricos del uso.

De este modo, la teoría del uso se traduce en más enigmas que aquellos con que se encuentra.

Pero, aunque la teoría del uso no ha conseguido plenamente la finalidad que se proponía, ha contribuído desde luego más que ninguna otra teoría del interés a allanar los caminos para encontrar una solución. Mientras que casi todas las demás teorías se desvían por caminos completamente falsos, y estériles, la teoría del uso ha logrado conocimientos muy útiles e importantes. Y no creemos que sea descaminado compararla con algunas antiguas teorías del campo de las ciencias naturales, con aquella teoría tradicional de la combustión que operaba con el mítico elemento llamado "flogistón" o con aquella antigua teoría sobre el calor que operaba a base del "flúido calórico". El flogistón y el flúido han resultado ser elementos fabulosos, ni más ni menos que lo es el concepto del "uso puro". Sin embargo, el símbolo con el que provisionalmente se colmaba la entorpecedora laguna y que era todavía un algo misterioso, desconocido, ayudó como la *x* de nuestras ecuaciones a descubrir una serie de valiosas relaciones y leyes que giran en torno a aquel algo desconocido. No lograba descubrir todavía la verdad, pero sí ayudaba a descubrirla.

LIBRO IV

LA TEORIA DE LA ABSTINENCIA

I

LA TEORIA DE SENIOR

Debe considerarse como fundador de la teoría de la abstinencia a N. W. Senior. Senior expuso esta teoría, primero en sus cursos de la Universidad de Oxford y más tarde en sus *Outlines of the Science of Political Economy*.[1]

Para valorar certeramente la teoría de la abstinencia de Senior, debemos representarnos por un momento la situación en que la doctrina del interés del capital se encontraba en Inglaterra a comienzos de la década del treinta del siglo diecinueve.

Los fundadores de la tendencia moderna de la economía política, Adam Smith y Ricardo, habían declarado el trabajo el primero con menos fuerza, el segundo de un modo más insistente, como la fuente exclusiva del valor de todos los bienes. La aplicación consecuente de esta idea no dejaba ni podía dejar margen para el fenómeno del interés del capital. Sin embargo, el interés era un hecho, existía como tal y ejercía una influencia innegable sobre el valor relativo de cambio de los bienes. Adam Smith y Ricardo toman nota de esta excepción al "principio del trabajo" sin intentar seriamente ni conciliar la perturbadora excepción con la teoría principal ni explicarla por medio de un principio independiente. Así, pues, el interés del capital constituye, para A. Smith y Ricardo, una excepción contraria a los principios y no explicada en su doctrina.

La siguiente generación de economistas empezó a darse cuenta de ello e intentó poner la teoría más a tono con la realidad. Siguió, para ello, dos caminos distintos. Una parte de los autores procuró acomodar dentro de lo posible la realidad a la teoría; estos autores mantuvieron en pie el principio de que sólo el trabajo creaba valor, esforzáronse en demostrar que también el interés del capital era un resultado y una re-

[1] Tirada aparte de la *Encyclopaedia Metropolitana*, Londres 1836. Nuestras citas se refieren a la 5ª edición, Londres 1863.

muneración del trabajo, demostración que, naturalmente, era difícil de aportar. Los más destacados representantes de esta tendencia son James Mill y McCulloch.[2] Otra parte supo —siguiendo un camino más certero— acomodar la teoría a la realidad. También en este punto nos encontramos con diversas variantes. Lauderdale declaró que el capital era un factor productivo, pero encontró poca acogida entre sus compatriotas, pues éstos habíanse familiarizado demasiado —ya desde Locke— con la idea de que el capital brotaba, a su vez, del trabajo para que pudieran mostrarse de acuerdo con el reconocimiento del capital como fuerza productiva independiente. Otros, con Malthus a la cabeza, encontraron la salida de presentar la ganancia del capital, al lado del trabajo, como parte integrante de los costes de producción. Por este camino, el fenómeno del interés armonizábase, formalmente al menos, con la teoría dominante del valor: los costes, decíase, rigen el valor; entre ellos figura el interés del capital; por consiguiente, los productos tienen que tener un valor lo suficientemente alto para remunerar el trabajo y dejar, además, un margen de ganancia para el capital. Cierto es que desde el punto de vista material, esta explicación dejaba mucho que desear. Era demasiado claro, en efecto, que la ganancia del capital constituía un remanente que quedaba después de cubrir los costes y no formaba parte de éstos era un resultado y no un sacrificio.

Por tanto, ninguna de las posiciones científicas mantenidas en aquel entonces por la teoría del interés podía satisfacer plenamente. Cada una de ellas tenía sus partidarios, pero tenía también, en mayor número aún, sus enemigos, a quienes las ostensibles fallas de la doctrina expuesta brindaban grato asidero para atacarla y se valían abundantemente de la ocasión que ello les ofrecía. Uno de los partidos tenía que escuchar el argumento lógicamente poderoso de que un remanente no es nunca un desembolso, un costo, y el otro veía cómo era puesta en ridículo su afirmación de que la fuente del incremento de valor experimentado por un barril de vino estacionado en la bodega era el trabajo. Y mientras que estos dos partidos se debatían en torno a la fundamentación del capital empezó a levantar la voz, primero muy suavemente, un tercer partido, que no consideraba el interés del capital como algo justificable, sino simplemente como un fenómeno que lesionaba los intereses de los obreros.[3]

En medio de este oleaje agitado y estéril de opiniones apareció Senior con una doctrina en la que proclamaba un nuevo principio del interés del capital: según él, éste era la indemnización concedida *al capitalista por su abstitnencia (reward for abstinence)*.

[2] Véase *supra*, pp. 121 *ss.* e *infra* Libro v.

[3] Desde la aparición de Godwin, Thompson y otros; véase *infra*.

Ya antes de Senior había apuntado en diversas ocasiones esta idea. Las huellas más remotas de ella podrían encontrarse en las reiteradas observaciones de A. Smith y Ricardo de que el capitalista debía percibir un interés, pues de otro modo no tendría ningún aliciente para la formación y conservación del capital, y en la ingeniosa contraposición de la "ganancia futura" y el "goce presente" que encontramos en un pasaje de la obra de Adam Smith.[4] Y la idea se define con contornos ya más claros en el alemán Nebenius y el inglés Scrope.

Nebenius se apoya para explicar el valor de cambio de los servicios de los capitales, entre otras cosas, en el hecho de que los "capitales sólo se obtienen a fuerza de *privaciones más o menos dolorosas* o de esfuerzos a que el hombre sólo se siente tentado a someterse por el deseo de obtener una *ventaja adecuada*". Sin embargo, no desarrolla esta idea, sino que se manifiesta, esencialmente, partidario de una teoría del uso orientada hacia la teoría de la productividad.[5]

Scrope[6] roza de un modo todavía más directo la idea de la abstinencia. Después de exponer que al capitalista debe quedarle algún remanente *(some surplus)* después de reponer el capital invertido en la producción, pues no le merecía la pena invertir productivamente su capital si no saliese ganando nada con ello, dice (p. 146) expresamente: "La ganancia que el propietario de un capital obtiene del empleo productivo de éste debe considerarse como una remuneración *por abstenerse durante algún tiempo de consumir aquella parte de su propiedad para su disfrute personal*". Cierto es que, más adelante, interpreta este pensamiento como si fuese, en realidad, el "tiempo" mismo lo que constituyera el objeto del sacrificio del capitalista, polemiza vivamente contra McCulloch y James Mill, que habían declarado el tiempo como una palabra vana, como una palabra vacía de sentido, como algo que no podía hacer nada ni era nada, y llega incluso a sostener que el tiempo forma parte de los costos de producción: "Los costos de producción de un artículo comprenden, primero, el trabajo, el capital y *el tiempo* (!) que se necesita para crear aquél y llevarlo al mercado..."[7]

Pues bien, Senior convierte esta idea que sus antecesores se limitaron a esbozar, en el eje de su teoría del interés, bien desarrollada y construída, teoría a la que, cualquiera que sea el resultado a que se llegue en cuanto a su verdad, no se le puede negar el mérito de que se caracteriza, en medio del embrollo teórico de la época en que surgió por su coherencia sistemática y la imponente consecuencia y la profundidad

[4] Véase *supra,* pp 95 s.

[5] Véase *supra,* pp. 219 s.

[6] *Principles of Political Economy,* Londres 1833.

[7] P.188.

con que trata el tema. Un extracto de la doctrina de Senior confirmará este juicio nuestro.

Senior distingue dos instrumentos "primarios" de producción: el trabajo y las fuerzas naturales. Pero, para que estos dos elementos puedan ejercer su plena eficacia, tiene que concurrir un tercer elemento. Este tercer elemento es, según Senior, la *abstinencia* (*abstinence*), o sea, según él la define, "el comportamiento de una persona que o bien se abstiene del empleo improductivo de los medios de que dispone o prefiere los resultados de producción remotos a los inmediatos" (p. 583).

Senior razona de un modo sutil e ingenioso por qué no considera el *capital*, siguiendo la doctrina usual, como tercer elemento de la producción. El capital no es, a su juicio, un instrumento simple y originario, sino que es a su vez, en la mayoría de los casos, el resultado de la cooperación de aquellos tres elementos: el trabajo, las fuerzas naturales y la abstinencia. Por consiguiente, el elemento característico, distinto de las fuerzas productivas trabajo y naturaleza, que actúa en el capital y que guarda con la ganancia del capital la misma relación que el trabajo con el salario es, desde el punto de vista de Senior, la abstinencia (p. 59).

Senior ilustra reiteradas veces, en términos extensos, el modo cómo el elemento "abstinencia" interviene en la formación del capital y, por tanto, indirectamente, en los resultados de la producción; citaremos literalmente la más breve de estas ilustraciones: "En un estado avanzado de la sociedad humana, el instrumento más corriente es el resultado del trabajo de varios años y tal vez de varios siglos. La herramienta del carpintero figura entre las más simples que podamos encontrar. Pero ¡a qué sacrificio de goces presentes debió de someterse el capitalista que por vez primera puso en explotación una mina cuya producto son los clavos y el martillo del carpintero! ¡Cuánto trabajo encaminado al logro de resultados futuros debieron de emplear aquellos que crearon las herramientas con que trabajan los mineros! En realidad..., podemos llegar a la conclusión de que no existe ni un clavo... que no sea, hasta cierto punto, el resultado de un trabajo encaminado a resultados futuros y remotos o, para decirlo con nuestra propia terminología, de una abstención a que se sometieron los productores antes de la conquista y tal vez incluso antes de la heptarquía" (p. 68).

Y el "sacrificio" que supone el renunciar a un goce o el aplazarlo para más adelante reclama, naturalmente, una indemnización. Tal es la función de la ganancia del capital. ¿Pero cómo —preguntamos— se halla el capitalista en condiciones de imponer en el mundo económico su derecho moral indiscutible a una indemnización por su sacrificio? Senior contesta a esta importante pregunta con su teoría de los precios.

Según él, el valor de cambio de los bienes depende en parte de la

utilidad de los bienes y en parte del carácter limitado de su oferta *(limitation of supply)*. En la mayoría de los bienes (exceptuados aquellos en los que entra en juego un monopolio natural cualquiera) el límite de la oferta sólo consiste en la dificultad de encontrar personas dispuestas a hacer frente a los costos necesarios para su producción. Los costos de producción, al determinar de este modo la magnitud de la oferta, conviértense en el regulador del valor de cambio, de tal modo que los costos de producción, es decir, el sacrificio con que el comprador podría producir por sí mismo los bienes o procurárselos, constituyen el límite máximo y los costos de producción del vendedor el límite mínimo del valor de cambio. Pero ambos límites se aproximan con respecto a la mayoría de los bienes que se hallan sujetos a la libre competencia. Los costos de producción constituyen, pues, con respecto a estos bienes, una magnitud simple determinante de valor.

Pues bien, según Senior los costos de producción se hallan formados por la *suma del trabajo y de la abstinencia* que se necesita para producir los bienes. Esta tesis establece la conexión teórica entre la teoría del interés y la teoría de los precios. Si el sacrificio de la "abstinencia" forma parte de los costos de producción y éstos regulan el valor de los bienes, este valor deberá ser siempre lo suficientemente grande para poder compensar aquel sacrificio; de este modo queda explicada formalmente la plusvalía de los productos del capital y, con ella, el interés originario del capital.

Senior enlaza a estas últimas manifestaciones una crítica de la teoría del interés sostenida por algunos de sus antecesores, crítica verdaderamente magistral, sin ningún género de duda. Entre otras cosas, pone al descubierto de un modo palmario el error cometido por Malthus al incluir las ganancias del capital entre los costos. Pero no se limita a censurarlo, sino que explica, además, muy bien el modo cómo Malthus se vió conducido a este error. Malthus, dice, se dió cuenta, exactamente, de que además del trabajo intervenía en la producción otro sacrificio y, no ocurriéndosele ningún nombre para designarlo, lo llamó por el nombre de su remuneración, del mismo modo que algunos incluyen el salario, remuneración del sacrificio del trabajo, en vez de éste, entre los costos de la producción. Por su parte, Torrens, quien ha reprochado a Malthus el error en que éste incurría, cometió un pecado de orden negativo: eliminó, con razón, la "ganancia" de entre los costos de producción, pero no supo cómo llenar esta laguna.

II

CRITICA DE LA TEORIA DE SENIOR

No cabe duda de que la primera formulación dada a la teoría de la abstinencia por Senior no fué superada por nadie;[1] por ello, lo mejor será que enlacemos a esta teoría nuestra crítica de toda la corriente doctrinal de la abstinencia. Sin embargo, antes de exponer nuestras propias ideas consideramos oportuno dedicar unas cuantas palabras a recordar otras críticas de esta teoría que han encontrado gran difusión en el campo de nuestra ciencia y en las que, a nuestro juicio, se enjuicia con demasiada dureza la doctrina de Senior.

Así, para comenzar con un juicio cercano a nosotros en el tiempo, nos encontramos con que Pierstorff, en su meritoria obra *Lehre vom Unternehmergewinn* ["Teoría de la ganancia del empresario"],[2] se expresa acerca de Senior con palabras extraordinariamente desdeñosas. Llega hasta el extremo de declarar que el punto de vista de Senior representa con respecto a las ideas de sus predecesores una degeneración, una renuncia a los postulados de la auténtica investigación científica, e imputa a Senior el haber suplantado "los fundamentos científicos de los fenómenos por una teoría económica y social cortada a la medida de las necesidades".

Debemos confesar que nos parecen inconcebibles estas manifestaciones, sobre todo en labios de un historiador de las doctrinas, obligado por ello a valorar incluso los méritos puramente relativos. En comparación con sus precesores en la teoría del interés, Senior es infinitamente superior en cuanto a profundidad, espíritu sistemático y seriedad científica. La acusación de renunciar a los postulados de la investigación científica seria en lo tocante al problema del interés podría tener sentido aplica a Ricardo o a Malthus, a un McCulloch o a un James Mill, pues estos autores o no plantean el problema o, cuando lo hacen lo

1 Sólo en tiempos muy recientes ha introducido Marshall en su doctrina algunos matices que pueden ser considerados tal vez como un mejoramientos de su fórmula; pero estos matices nuevos no se refieren tanto al núcleo característico de la misma teoría del interés como a la *teoría de los precios*, dentro de la cual aparece encuadrada aquélla. Véanse más detalles acerca de ésto *infra*, en el apéndice en que se estudian las más recientes doctrinas en torno al interés.

2 Berlín, 1875, pp. 47 *s*.

resuelven con una descarada *petitio principii* o recurriendo a fórmulas verdaderamente absurdas; y el mismo Lauderdale, del que desgraciadamente no se ocupa Pierstorff, no pasa, a pesar de sus serios esfuerzos, del vestíbulo del problema y pretende, incurriendo en un burdo error, explicar el fenómeno del interés a base de la teoría del valor. Pues bien, frente a todo ésto, Senior no sólo ha sabido ver, con profunda mirada, que existe un problema, sino que se ha dado cuenta, además, de cómo debía resolverse y dé dónde rsidían las dificultades para su solución. Saltando por encima de todas las soluciones aparentes, penetra en el meollo del problema, desciende hasta el fondo del fenómeno de la plusvalía sobre el capital invertido, y si no llega a descubrir la verdad no es, precisamente, por falta de seriedad científica. Las sutiles y profundas observaciones que Senior apunta de vez en cuando habrían debido ponerle a salvo de tan duros reproches.

También nos parecen excesivas las conocidas palabras con que Lassalle, con su estilo arrebatadoramente elocuente, pero también exageradamente declamatorio, se ha burlado de la teoría de Senior: "Se dice que la ganancia del capital es la "recompensa de la abstinencia". ¡Feliz definición, impagable definición! ¡Los millonarios europeos son algo así como ascetas, penitentes indios, estilitas que hacen penitencia sosteniéndose sobre una pierna en lo alto de una columna, mientras con su cara famélica y su cuerpo consumido por la abstinencia alargan el brazo con una escudilla para que les echen en ella la recompensa por sus privaciones! ¡En el centro de todos y descollando por sobre todos sus compañeros de ascetismo, como el gran penitente y anacoreta, la casa Rothschild! Tal es la realidad social, y es verdaderamente imperdonable que uno pudiera ignorar esto".[3]

A pesar de tan brillantes ataques, nosotros creemos que la doctrina de Senior encierra un grano de verdad. No puede negarse que tanto la formación como la conservación de todo capital requiere, en realidad, una abstención de goces momentáneos, un aplazamiento del disfrute, y nos parece que no cabe tampoco la menor duda de que este hecho encarece aquellos productos que, procediendo de un proceso de producción capitalista, no podrían llegar a obtenerse sin un aplazamiento más o menos largo del disfrute. Si dos bienes, por ejemplo, requieren para su producción exactamente la misma cantidad de trabajo, 100 jornadas de trabajo cada uno, supongamos, pero uno de ellos puede ser disfrutado inmediatamente después de cubierto ese plazo de trabajo, mientras que el otro, mosto por ejemplo, tiene que dejarse descansar un año para poder utilizarse para fines de consumo, la experiencia demuestra que el

[3] *Kapital und Abeit*, Berlín, 1864, p. 110.

bien que más tiempo tarda en ser apto para su disfrute adquirirá un precio más alto que el primero, el que puede ser disfrutado inmediatamente, representando la diferencia en más, aproximadamente, el interés del capital correspondiente a aquel tiempo. A nosotros no nos cabe la menor duda de que la razón de este encarecimiento reside realmente en el hecho de que, en tales casos, se hace necesario aplazar el disfrute del trabajo rendido. En efecto, si los dos bienes, el que puede disfrutarse inmediatamente y el que sólo puede disfrutarse pasado algún tiempo, tuviesen igual valor, no cabe duda de que todo el mundo preferiría invertir las 100 jornadas de trabajo en producir bienes de disfrute inmediato. Esta tendencia se traduce necesariamente en una oferta más copiosa de los bienes de disfrute inmediato, lo que, a su vez, hace descender el precio de estos bienes en comparación con los de disfrute más tardío. Finalmente esto hace que los productores de esta segunda clase de bienes obtengan una prima sobre la remuneración normal del trabajo —prima que tiende a nivelarse en todas las ramas de producción— o, dicho en otros términos, un interés del capital.

Por otra parte, no es menos cierto —y a ello hay que atribuir la gran impresión producida por el ataque polémico de Lassalle— que la existencia y la cuantía del interés no se corresponden siempre con la existencia y la cuantía del "sacrificio de la abstinencia". Es evidente que también se perciben intereses aun en aquellos casos en los que, excepcionalmente, no media ningún sacrificio individual de abstinencia y de que, a veces, se perciben elevados intereses aunque el sacrificio de la abstinencia sea muy pequeño (como ocurre en el caso de los millonarios de que habla Lassalle), como se da también el caso contrario: de que se perciban intereses bajos aun cuando el sacrificio representado por la abstinencia sea grandísimo: las monedas ahorradas a costa del sudor de su frente por el trabajador para ser depositadas en la caja de ahorros rinden, tanto en lo absoluto como en lo relativo, intereses mucho menores que los cientos de miles fácilmente apartados que el millonario enriquecido con negocios de bolsa hace fructificar en sus operaciones. Indudablemente, estos hechos de la experiencia parecen compaginarse muy mal con una teoría que considera el interés, en general, como una "recompensa por la abstinencia" y suministran, en manos de un hombre como Lassalle, tan ducho en la polémica retórica, otras tantas armas afiladas de ataque contra aquella teoría.

No obstante, a nuestro juicio la grande y decisiva falla de esta teoría no reside en la ausencia de una armonía total entre la magnitud del sacrificio afirmado y de la recompensa obtenida a cambio de él, pues dondequiera que los costes o los sacrificios determinan el precio de los

bienes, es sabido que si distintas partes de la oferta son llevadas al mercado con costes desiguales son los costes más altos necesarios para abastecer el mercado lo que deciden respecto a la cuantía de los precios generales de venta. Y allí donde los costes desiguales se remuneran mediante un precio unitario, no es posible, por razones de principio, que la remuneración guarde proporción, en cada caso concreto, con la magnitud del sacrificio realizado, sino que, necesariamente, los productores que lleven sus productos al mercado con sacrificios menores que los máximos que den la pauta verán relativamente mejor recompensados sus sacrificios que sus competidores menos favorablemente situados. Por eso, aunque sea muy escandalosa en cuanto al grado la desproporción entre lo que por concepto de intereses ingresan los millonarios y el "sacrificio de abstención" ridículamente pequeño que para ellos supone, en cuanto a la naturaleza misma del fenómeno no puede ser para el teórico más sorprendente que el hecho familiar para él de que los poseedores de las tierras más fértiles perciban también los mismos precios altos que provienen de los gastos de producción de las tierras menos productivas, a pesar de que aquéllas arrojan los mismos productos agrícolas con un coste menor e incluso, a veces, sin coste alguno.[4]

Tras madura reflexión, creemos que los verdaderos y decisivos errores de que adolece la teoría de Senior pueden reducirse, esencialmente, a dos puntos.

En primer lugar, nos parece que Senior generaliza demasiado toscamente y aplica de un modo demasiado mecánico una idea que de suyo es acertada. Para nosotros, no cabe la menor duda de que el factor del aplazamiento del disfrute, que Senior destaca en primer plano, ejerce realmente cierta influencia en el nacimiento del interés; sin embargo, esta influencia no es tan simple, tan directa ni tan exclusiva como para presentar el interés, pura y simplemente, como "recompensa por la abstinencia". Aquí, no podemos entrar en detalles sobre este punto, cuyo desarrollo debemos reservar para la segunda parte del presente trabajo.

[4] La idea que sirve de base a esta contraobjeción había sido desarrollada ya, en lo esencial, por Loria (*La Rendita fondiaria*, Milán 1880, pp. 610-624); Marshall desarrolla y valoriza sistemáticamente esta idea y construye sobre ella los interesantes conceptos del *producers surplus* y el *saver surplus* (v. *infra*, en el apéndice consagrado a las teorías novísimas sobre el interés); como contraobjeción expresa la expone recientemente MacFarlane (*Value and distribution*, Filadelfia, 1899, pp. 175-177). En la primera edición de esta obra, aunque nuestras propias objeciones contra la teoría de la abstinencia se basan en criterios completamente distintos, habíamos reconocido cierta justeza a la impugnación de Lasalle. En este punto, creemos, sin embargo, que debemos aceptar el punto de vista de los autores más arriba citados.

En segundo lugar, Senior reviste la parte materialmente exacta de su teoría de un ropaje formal indudablemente sujeto a impugnación. En efecto, consideramos que es un error lógico presentar la renuncia al disfrute, el aplazamiento del disfrute o la abstinencia como un segundo sacrificio independiente *al lado* del trabajo invertido en la producción.

Creemos que lo mejor es empezar desarrollando este problema nada fácil a la luz de un ejemplo concreto, para abordarlo luego en el terreno de los principios.

Imaginémonos una persona que, viviendo en el campo, reflexione de qué modo puede invertir su jornada de trabajo de hoy. Tal vez se le ofrecen, para ello, cien posibilidades distintas. Para mencionar solamente algunas, diremos que puede dedicarse a pescar, a cazar o a recolectar frutos. Todas estas tres actividades coinciden en que su resultado es momentáneo, pues puede disfrutarse al final de la misma jornada de trabajo. Supongamos que nuestro campesino opte por la pesca y regrese a casa por la tarde con tres peces. ¿Qué sacrificio ha representado para él esta pesca?

Si prescindimos del desgaste mínimo de sus aparejos de pescar, su sacrificio habrá consistido, evidentemente, en *una jornada de trabajo*, y nada más. Cabe, sin embargo, la posibilidad de que el interesado enfoque este sacrificio desde otro punto de vista. Cabe la posibilidad de que lo mida desde el punto de vista del disfrute que habría podido procurarle un empleo distinto de su jornada de trabajo y al que ahora tiene que renunciar. Puede calcular así: si hubiese ido de caza en vez de haber salido de pesca, habría podido cazar, según lo más verosímil, tres liebres. En realidad, los tres peces que he traído a casa me han costado las tres liebres a cuyo disfrute tengo que renunciar ahora.

No creemos que esta manera de calcular el sacrificio sea tampoco falsa. En ella, el trabajo se considera simplemente como un medio para un fin y, saltando por encima del medio que en primer término se sacrifica, se enfoca inmediatamente el fin sacrificado a través del medio. Es un método de cálculo que se emplea no pocas veces en la vida económica. Cuando destinamos definitivamente a su inversión una suma de dinero de 300 florines, por ejemplo, pero vacilando entre dos inversiones para decidirnos finalmente por una, v. gr. por un viaje de recreo en vez de la adquisición de una alfombra persa, no cabe duda de que el sacrificio definitivo que supone para nosotros el viaje de recreo será enfocado a través de la imagen de la alfombra persa a que hemos tenido que renunciar para emprender el viaje.

Pero, en todo caso, es evidente que cuando se calcula el sacrificio que se realiza para conseguir una finalidad económica, el sacrificio di-

recto de los medios que se sacrifican en primer término y el sacrificio indirecto de otras ventajas que habrían podido adquirirse a través del medio sacrificado, sólo pueden calcularse de un modo alternativo, nunca de un modo cumulativo. En nuestro ejemplo, podremos considerar como sacrificio hecho por nosotros para emprender el viaje de recreo los 300 florines que el viaje nos ha costado *o* la alfombra persa que hemos tenido que renunciar a adquirir, pero no los 300 florines *y* la alfombra. Lo mismo exactamente hará nuestro campesino: podrá considerar como sacrificio realizado por él para adquirir los tres peces la jornada de trabajo directamente invertida en pescarlos o las tres liebres indirectamente sacrificadas o el disfrute de ellas, pero no la jornada de trabajo *y, además,* el disfrute de las liebres. Nos parece que esto es claro y evidente por sí mismo.

Pero, además de las tres mencionadas actividades, que le recompensaban la jornada de trabajo invertida en el mismo día de su realización, podía emprender otras actividades con una perspectiva de disfrute posterior. Podía, por ejemplo, sembrar trigo para recoger el fruto al cabo de un año, o plantar árboles frutales, cuyos frutos no recogería hasta pasados diez años. Supongamos que opte por lo segundo: ¿qué sacrificará, en este caso —si prescindimos también de la tierra y del mínimo desgaste de sus herramientas— para obtener los árboles frutales en pleno rendimiento?

A nosotros nos parece que tampoco en este caso es dudosa la respuesta: sacrificará también *una jornada de trabajo*, y nada más. O, si preferimos el método indirecto de cómputo, podemos decir que sacrificará en vez de la jornada de trabajo el disfrute que podría procurarse invirtiéndola de otro modo, es decir, el disfrute inmediato de los tres peces, de las tres liebres o de la cesta de frutos que habría podido recolectar. En todo caso, nos parece también evidente que, si se calcula como sacrificio el disfrute que habría podido procurarse por medio del trabajo, no podemos calcular *además* ni un solo átomo de trabajo; y, a la inversa, que si calculamos como sacrificio el trabajo no podemos calcular *además* ni un solo átomo del disfrute que de otro modo se habría podido conseguir. De hacerlo así, incurriríamos en un cálculo doble, tan falso como si, en nuestro ejemplo anterior, incluyésemos en los costos del viaje de placer los 300 florines que realmente costó y *además* la alfombra persa que habría podido adquirirse por esa suma.

Pues bien, en este doble cálculo inadmisible es en el que incurre Senior. Claro está que no de un modo tan burdo que incluya además del trabajo todo el disfrute que habría podido lograrse gracias a éste; pero, por el solo hecho de calcular el *aplazamiento* del disfrute, la abstención del disfrute, como factor independiente al lado del trabajo

rebasa los límites de lo admisible.[5] Pues es evidente que en el sacrificio del trabajo va ya implícito el sacrificio de *todas* las ventajas que habrían podido obtenerse empleando el trabajo de otro modo; de todas esas ventajas, incluyendo todas las ventajas parciales o secundarias que pueda llevar aparejada la ventaja principal. Al sacrificar 300 florines para hacer un viaje de recreo, sacrificamos, no *además* de los 300 florines, sino *en ellos*, tanto la alfombra persa que habríamos podido adquirir con ese dinero como la satisfacción que la posesión de este objeto nos habría procurado, y a la vez las especiales ventajas que para nosotros habría supuesto la larga duración de esta posesión y de este disfrute. Y, por su parte, el campesino que sacrifica una jornada de trabajo del año 1914 en plantar árboles frutales que empezarán a dar fruto en el año 1924 sacrifica *en* esa jornada de trabajo y no *además* de ella tanto los tres peces que habría podido obtener y disfrutar si hubiese dedicado esa jornada de trabajo a la pesca como el placer especial que esa actividad habría podido procurarle *y, a la vez, las ventajas que para él habría supuesto el haber disfrutado de los tres peces ya en el año 1914*. Por donde quiera que se mire, el incluir el aplazamiento del disfrute como una partida especial en los cálculos representa, pues, calcular por dos conceptos la misma cosa, es decir, un método falso.

Confiamos en que nuestros razonamientos anteriores no encontrarán oposición por parte de ninguno de nuestros lectores. Sin embargo, no podemos dar por liquidado el asunto con lo que queda expuesto. No cabe duda de que las ideas de Senior tienen algo de extraordinariamente tentador y de que si interpretamos el caso aducido en nuestro ejemplo desde cierto punto de vista, favorable para la concepción de Senior, puede convertirse incluso en un argumento a favor de su teoría y en contra nuestra. Examinemos, pues, este argumento.

Para ello, debemos establecer el paralelo del siguiente modo. Si invertimos nuestra jornada de trabajo de hoy en pescar, no cabe duda de que los peces obtenidos nos costarán una jornada de trabajo. Pero si la invertimos en plantar árboles frutales que no empezarán a dar fruto hasta dentro de diez años, no sólo habremos trabajado un día entero, sino que, además, tendremos que esperar durante diez años para poder disfrutar de los resultados de nuestro trabajo, lo que seguramente nos costará no pocas penalidades y sacrificios. Y así, las apariencias indican

[5] No comprendemos cómo, a pesar de que ya en la primera edición citábamos literalmente este pasaje, Landry, *L'intérêt du capital*, 1904, pp. 181 *s.* y p. 189 nota, ha podido reprocharnos el atribuir a Senior, por medio de una interpretación "inexacta", demasiado "estrecha y literal", el error de cargar en cuenta, además del trabajo invertido, *todo* el disfrute perdido que de otro modo se habría podido lograr *(peine depensée + jouissances perdues)*.

que realizamos un sacrificio que trasciende en realidad de una jornada de trabajo: el sacrificio de trabajar durante un día y el de esperar diez años los frutos de nuestro trabajo.

Pero esta interpretación, aparentemente acertada, descansa sobre un razonamiento engañoso. Expondremos primero algunas consecuencias que demuestran lo engañoso de este razonamiento y pondremos luego de manifiesto dónde está la fuente del error. Este último esclarecimiento nos prmitirá, además, abordar todo el problema desde el punto de vista de los principios.

Imaginémonos el siguiente caso. Una persona trabaja un día entero plantando árboles frutales con la esperanza de beneficiarse con sus frutos al cabo de diez años. A la noche siguiente se desata una tormenta y destruye todos los árboles recién plantados. ¿Cuál es la magnitud del sacrificio realizado estérilmente por aquella persona? Creemos que todo el mundo dirá: una jornada de trabajo perdida, y nada más. Pues bien, nos preguntamos, ¿acaso el sacrificio de esta persona será mayor por el hecho de que no se produzca la tormenta y de que los árboles recién plantados rindan frutos al cabo de diez años, sin que el que los plantó necesite hacer nada más para conseguir este resultado? ¿Acaso se sacrifica más porque aportemos una jornada de trabajo y tengamos que aguardar diez años para poder disfrutar de los resultados de ella que si, trabajando la misma jornada, tenemos que esperar toda una eternidad a percibir sus frutos, en vista de que la tormenta ha destruído los árboles recién plantados? A nadie se le ocurriría afirmar ésto. Y, sin embargo, Senior pretende que así sea, pues mientras que en el segundo caso sólo puede hacerse constar como sacrificio una jornada de trabajo, en el primer caso carga en cuenta una jornada de trabajo + una abstención de disfrute durante diez años.

De aceptar la idea de Senior, la progresión del sacrificio cobraría formas muy extrañas a medida que fuese alejándose más y más el disfrute. Cuando un trabajo es inmediatamente rentable, el sacrificio sólo consiste en el trabajo invertido. Cuando sólo es rentable al cabo de un año, consistirá en el trabajo + un año de abstinencia. Si sólo es rentable a la vuelta de dos años, consistirá en el trabajo + dos años de abstinencia. Si los frutos sólo empiezan a percibirse después de veinte años, consistirá en el trabajo + 20 años de abstinencia. ¿Y si los frutos no se perciben nunca? Parece lógico que en este caso el sacrificio de la abstinencia alcanzase su punto máximo, la cumbre de lo "infinito", el límite máximo de la progresión. Pero no es así. Al llegar a este momento, el sacrificio de la abstinencia desciende a cero, *sólo* se cuenta como sacrificio el trabajo y el sacrificio total no marca el punto máximo de la escala, como parece que debiera ser, sino el punto mínimo.

Nos parece que estos resultados indican claramente que el sacrificio real consiste siempre, realmente, en el trabajo invertido y que al reconocer, además de éste, otro sacrificio consistente en el aplazamiento del disfrute, se incurre necesariamente en un error.

Ahora bien, ¿qué es lo que nos empuja a cometer este error, que es, lo confesamos, perfectamente natural?

La fuente de este error está, sencillamente, en que el factor tiempo no es, en realidad, un factor indiferente. Lo que ocurre es que sus efectos se manifiestan en un sentido un poco distinto a como se los representan Senior y la mayoría de los profanos. En efecto, en vez de brindar elementos para un segundo sacrificio independiente, lo que hacen es influir en la determinación de la *magnitud* del *único* sacrificio que realmente se realiza. Pero, para poder exponer esto con toda claridad, tenemos que remontarnos un poco más atrás.

Todos los sacrificios económicos que realizamos tienen su raíz en una merma de bienestar de vida que nos imponen y su magnitud se mide por la magnitud de esta merma de bienestar. Esta merma puede ser de dos clases: de un *tipo positivo,* si nos impone penalidades, dolores o esfuerzos positivos, o de un *tipo negativo*, si nos obliga a perder un goce o una satisfacción, que de otro modo habríamos podido procurarnos. La mayoría de los sacrificios económicos que nos vemos obligados a hacer en gracia a una determinada finalidad útil sólo nos imponen *una* de estas dos clases de quebrantos, y en estos casos de cálculo del sacrificio aportado es muy sencillo. Si por ejemplo, desembolsamos para una finalidad útil cualquiera una cantidad de dinero, 300 florines supongamos, nuestro sacrificio se medirá pura y simplemente por los goces que de otro modo habríamos podido procurarnos con aquellos 300 florines y de que ahora nos vemos obligados a prescindir.

Otra cosa acontece con el sacrificio "trabajo". El trabajo ofrece a la consideración económica dos aspectos. De una parte, es (tal como lo siente la mayoría de los hombres) un esfuerzo que lleva aparejado un sufrimiento positivo y, de otra parte, un medio para la consecución de múltiples fines de disfrute. Por consiguiente, quien trabaja para obtener un determinado fin útil realiza dos sacrificios: un sacrificio positivo, el esfuerzo física, y un sacrificio negativo, el de los goces que habrían podido obtenerse con el mismo trabajo. Esto plantea el problema de cómo debe calcularse certeramente el sacrificio aportado para la consecución de un fin útil concreto.

Para ello, habrá que ver cuál sería el balance de los goces y las privaciones si no hubiésemos aplicado el trabajo a esta finalidad útil concreta y hubiésemos dispuesto de él de cualquier otro modo racional. La diferencia revelará, evidentemente, la merma de bienestar que la finalidad

útil perseguida nos cuesta. Manejando bien este método diferencial, nos convenceremos enseguida de que el sacrificio realizado mediante el trabajo puede medirse unas veces por el criterio positivo del esfuerzo y otras vces por el criterio negativo de la abstención de goces, pero nunca poı los dos a la vez.

Todo dependerá, en efecto, de que *invirtiendo de otro modo la jornada de trabajo empleada hubiésemos podido o no procurarnos un disfrute mayor que el que nos causa el esfuerzo que con esa jornada de trabajo nos imponemos.* Supongamos que el esfuerzo que una jornada de trabajo nos impone nos causa una fatiga cuya magnitud puede cifrarse comparativamente en 10, que empleemos esta jornada de trabajo en obtener tres peces con los cuales obtengamos un disfrute correspondiente a la cifra relativa 15 y que indaguemos la magnitud del sacrificio que ese día de pesca ha representado para nosotros: para ello, tendremos que distinguir si, caso de no habernos dedicado a pescar, habríamos tenido o no la posibilidad de dedicar esta jornada de trabajo a otra ocupación susceptible de procurarnos una satisfacción que rebasase la cifra relativa 10. Caso de *no* tenerlo, probablemente habríamos preferido entregarnos al descanso. En este caso, los tres peces nos costarán un *esfuerzo de trabajo de magnitud 10,* al que de otro modo *no* nos habríamos sometido. En cambio, no sacrificamos ninguna otra clase de disfrutes, puesto que tampoco los habríamos obtenido aun no habiéndonos dedicado a la pesca. Por el contrario, si además de la pesca hubiésemos tenido la posibilidad de obtener por medio de la misma jornada de trabajo otro disfrute que rebasase la cifra comparativa 10, de cazar, por ejemplo, tres liebres que representasen un valor de 12, lo racional sería que no nos entregásemos al descanso, sino que nos dedicáramos a cazar en vez de pescar. En este caso, lo que en realidad nos cuestan los tres peces *no* es el esfuerzo positivo de trabajo cifrado en 10 —pues este esfuerzo nos lo habríamos impuesto también de otro modo—, *sino el sacrificio negativo de un disfrute de bienes de magnitud 12,* que de otro modo nos habríamos procurado. Claro está, por último, que nunca deberemos calcular *cumulativamente* la abstención del goce y el esfuerzo del trabajo, pues del mismo modo que, caso de haber renunciado a la pesca para optar por la caza no ahorraríamos el esfuerzo del trabajo del pescador y del cazador para obtener el disfrute de la caza, tampoco dedicándonos a pescar perderemos *por medio de la pesca* ambas ventajas.

Lo que queda expuesto nos ofrece los elementos para una regla general, susceptible de ser manejada en la práctica con tanta rapidez como seguridad y que puede expresarse en las siguientes palabras: *cuando dedicamos un trabajo a una finalidad útil, el sacrificio que ello representa debe medirse siempre por aquella de las dos mermas de bienestar que*

predomine en magnitud: por el esfuerzo del trabajo, si lo que predomina no es otro disfrute cualquiera a que haya que renunciar; por este disfrute, caso de que exista la posibilidad de lograrlo, pero nunca por las dos cosas al mismo tiempo. Y como, además, en la vida económica actual la mayoría de los hombres no sólo pueden, sino que se hallan también obligados a emplear siempre su trabajo para fines adquisitivos, cualesquiera que ellos sean, resulta que el primero de los dos casos apuntados sólo se presenta rara vez y por excepción: por consiguiente, lo corriente es que hoy el sacrificio de trabajo se calcule, *no por el esfuerzo que cuesta, sino por la ganancia que habría podido obtenerse dirigiéndolo hacia otro fin.*[6]

Con ello, hemos llegado, por último, al punto en que es posible demostrar la influencia real del factor tiempo sobre la magnitud del sacrificio. Nos referimos al hecho —cualquiera que sea el fundamento sobre que descanse, el cual no ha de ser investigado aquí— de que, en igualdad de circunstancias, el hombre prefiere siempre un disfrute presente a otro futuro. Si, por tanto, podemos optar entre dedicar un medio de satisfacción de necesidades, por ejemplo el trabajo, a la satisfacción de una necesidad presente o a la de otra futura, no cabe duda de que la tentación del disfrute momentáneo entorpecerá siempre la decisión en favor de la utilidad futura. *Pero si, a pesar de ello, nos decidimos a favor de ella lo hacemos siempre midiendo la magnitud del sacrificio que ello nos cuesta por la magnitud de la utilidad perdida, en cuyo caso la tentación de lo presente que esta utilidad lleva aparejada pesa siempre en la balanza y nos hace sentir el sacrificio como más duro de lo que sin eso nos parecería.* Lo cual no quiere decir, naturalmente, que esto represente un *segundo* sacrificio. Ya elijamos entre dos utilidades presentes, entre dos utilidades futuras o entre una futura y otra presente, no aportamos nunca más que *un solo* sacrificio de *trabajo.* Pero como, según hubimos de exponer más arriba, la magnitud del sacrificio se mide siempre o casi siempre por la magnitud de la utilidad perdida, en esta apreciación desempeña también un papel la nostalgia de la satisfacción anterior, la cual hace que valoremos el sacrificio *único* que realizamos más alto de lo que de otro modo lo haríamos. Tal es la verdadera realidad, que en la teoría de Senior se interpreta de un modo erróneo.[7]

[6] Cfr. acerca de esto nuestro estudio sobre *Der ltzte Masstab des Güterwertes*, en *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, t. III, pp. 185 *ss.*, especialmente pp. 201 *ss.*, el capítulo sobre el "valor", y principalmente la parte VIII de nuestra *Positive Theorie.*

[7] Tampoco en los casos, que son los menos, en los que el sacrificio de trabajo se mide por la fatiga de éste puede el factor-tiempo de la demora en el disfrute condicionar un segundo sacrificio independiente del primero. En efecto, la valoración a base de la fatiga del trabajo sólo tiene lugar, como habremos podido ad-

Rogamos al lector que nos diculpe por haberle entretenido tanto tiempo con estas consideraciones de orden abstracto. En ellas se encierra, sin embargo, el criterio teórico más importante para refutar una teoría muy digna de ser tomada en serio, teoría que hasta ahora se había combatido muchas veces, pero sin haberla refutado jamás, por lo menos en lo que a nosotros nos parece; por nuestra parte, creemos que constituye un error mucho más excusable el de analizar las cosas con la mayor minuciosidad posible antes de rechazar una teoría que el de rechazarla sin haberla investigado previamente.

La teoría de la abstinencia de Senior ha llegado a adquirir gran popularidad entre los economistas partidarios del interés; pero, a lo que parece, no tanto por sus relativos méritos teóricos como porque respondía a la necesidad de la época de brindar un punto de apoyo a una institución tan duramente combatida como el interés del capital. Llegamos a esta conclusión por la peculiar circunstancia de que la inmensa mayoría de los defensores posteriores de esta doctrina no la profesan de un modo total y exclusivo, sino que se limitan a tomar de la teoría

vertir convincentemente, cuando ésta supera a toda otra utilidad que el trabajo puede reportar —incluyendo todos los encantos de lo momentáneo que pueda llevar consigo—, y cuando, por tanto, la opción sólo puede versar, racionalmente, sobre la finalidad útil concreta proyectada en el futuro, hacia la que tiende el trabajo, y el descanso total. Por tanto, como aquí no se plantea para nada el problema de otra clase de disfrute anterior de los bienes, no puede tampoco, naturalmente, considerarse en modo alguno como elemento en la valoración del sacrificio. El punto de vista contrario de MacFarlane *(Value and distribution*, p. 179), quien se cree autorizado y obligado, por principio, a cargar en cuenta la fatiga que el trabajo lleva consigo y además, como sacrificio, *an additional allowance* por la demora en el disfrute, no se halla, a nuestro juicio, apoyado en razones fundadas. Finalmente, en la primera edición de esta obra habíamos derivado otra objeción contra la teoría de la abstinencia de Senior del hecho de que su teoría del interés se basaba en una teoría del valor-costes que, notoriamente, sólo podía ser válida con respecto a una clase de bienes, los bienes susceptibles de ser reproducidos a voluntad, razón por la cual no podía ser considerada, lógicamente, como una teoría universal, sino como una teoría particular del interés. Teniendo en cuenta que el campo en que se fija el tipo de interés usual dentro del país son precisamente las ramas de negocios abiertas a las tendencias niveladoras, creemos —recogiendo también una sugestión del propio MacFarlane *(l. c.*, p. 181)— que no debemos mantener en pie aquella objeción. Por lo demás, no era en nuestro concepto, como desde el punto de vista de MacFarlane *(l. c.*, p. 224), la *most serious objection*, sino un reparo de carácter bastante secundario, pues entonces lo mismo que ahora considerábamos y seguimos considerando como la objeción más importante contra la teoría de la abstinencia el hecho de que se cargue en cuenta un factor incluído ya en otro elemento de los costes: trátase, a nuestro juicio, de un error lógico y de fondo parecido al que apreciamos en la teoría del uso, al imputar por separado un uso de los bienes contenido ya en el valor de éstos.

de la abstinencia ciertos elementos para incorporarlos eclécticamente a otras teorías favorables al interés. Es éste un procedimiento que demuestra, de una parte, cierto desdén por el aspecto rigurosamente teórico, ya que no se ve inconveniente en dar al traste con éste mediante un abigarrado amontonamiento de explicaciones contradictorias, y que, por otra parte, denota cierta tendencia a dar preferencia al punto de vista político-práctico, al que se cree servir acumulando la mayor cantidad posible de razones en apoyo de la legitimidad de la institución del interés, siquiera sea a costa de la unidad y la consecuencia teóricas.

Por eso, la mayoría de los partidarios de la teoría de la abstinencia de Senior habremos de encontrarlos más tarde entre los eclécticos. Citaremos provisionalmente, entre los ingleses, a John Stuart Mill y al sagaz Jevons, entre los autores de habla francesa a Rossi, Molinari y Josef Garnier y entre los alemanes, sobre todo, a Roscher y a su numeroso séquito, y en segundo plano a Schütz y Max Wirth.

Entre los autores que defienden más consecuentemente la teoría de la abstinencia podríamos destacar al inglés Cairnes, quien en su inteligente estudio sobre los costes de producción[8] abraza esencialmente el punto de vista de Senior; al suizo Cherbuliez,[9] quien, sin embargo, al explicar el interés como una remuneración abonada por los "esfuerzos de la abstinencia" (*les efforts de l'abstinence*), se sitúa en un lugar intermedio entre la teoría de la abstinencia y una variante peculiar de las teorías del trabajo, que habremos de examinar en el libro siguiente; al italiano Wollemborg, quien investiga con gran agudeza la esencia de los costes de producción, siguiendo las huellas de Senior y Cairnes,[10] y, entre los alemanes, a Karl Dietzel, a pesar de que éste sólo trata del problema incidentalmente y de pasada.[18]

Pero como ninguno de estos autores enriquece la teoría de la abstinencia de Senior con ningún rasgo nuevo esencial, no consideramos

[8] *Some leading Principles of Political Economy*, 1874 (reedición, Londres, 1883), cap. III.

[9] *Precis de la Science Economique*, París 1862; especialmente t. I, pp. 161, 402 *ss.*

[10] *Intorno al costo relativo di produzione*, etc., Bolonia, 1882.

[11] *System der Staatsanleihen*, Heidelberg, 1885, p. 48: "El prestamista del capital fundamenta su derecho a percibir una remuneración por la cesión del uso de ese capital, de una parte, en el hecho de que ha renunciado para ello a valorizar su propia fuerza de trabajo sobre él y, de otra parte, en que ha renunciado a consumir inmediatamente para su disfrute directo el capital mismo o su correspondiente valor. A esto obedece el interés del capital, del que, sin embargo, no tenemos para qué ocuparnos aquí".

necesario detenernos a examinar sus doctrinas. En cambio debemos estudiar con cierto detenimiento, antes de pasar adelante, las de un escritor cuya teoría llegó a estar muy en boga y que aún hoy[12] ejerce considerable influencia: Frédéric Bastiat.

[12] Esto fué escrito en el año 1884.

III
LA TEORIA DE BASTIAT

La discutidísima teoría del interés de Bastiat podría caracterizarse como una copia de la teoría de la abstinencia de Senior acoplada a la fuerza a su teoría del valor y que no sale ganando nada con ello. La idea central es idéntica en ambos autores: el aplazamiento del disfrute —que Senior llama *abstinence* y Bastiat unas veces *delai* y otras veces *privation*— es un sacrificio que debe ser recompensado. Pero, en el desarrollo de esta idea central se advierte cierta diferencia entre los dos economistas.

Senior, que deriva el valor de los bienes de los costes de producción limítase a decir que aquel sacrificio forma parte de los costes de producción, con lo cual consigue lo que se proponía. En cambio, Bastiat, que sólo reconoce como base del valor de los bienes los "servicios" cambiados, se ve obligado a presentar también el aplazamiento como un servicio: "El aplazamiento —dice— es de por sí un servicio específico, puesto que impone un sacrificio a quien lo concede y reporta beneficio a quien lo apetece".[1] Y este "servicio" debe ser especialmente remunerado, con arreglo a la gran ley de la sociedad que reza: "servicio por servicio". Esta remuneración se efectúa, siempre y cuando que el capitalista haya prestado a otro su capital, por medio del interés del préstamo *(intérêt)*. Pero también fuera de los casos de préstamo es necesario remunerar ese servicio, pues en términos generales todo el que obtiene una satisfacción debe costear también las cargas que la correspondiente producción imponga, incluyendo la del aplazamiento. Este es considerado como una "circunstancia onerosa" y constituye, por tanto, en términos muy generales, un elemento de la valoración de los servicios y, consiguientemente, de la formación de valor de los bienes.[2] Tal es, brevemente resumida, la esencia de la doctrina de Bastiat acerca de nuestro problema, doctrina que el autor expone con su acostumbrada prolijidad retórica y con frecuentes repeticiones.

Hemos dicho que su doctrina es una copia de la teoría de Senior,

1 *Harmonies Economiques* (t. VI de las *Oeuvres complètes*), 3ª ed., París, 1855, p. 210 Cfr., también pp. 207-209 y, en general, todo el capítulo VII.

2 VII, p. 213.

con la que ésta no ha salido ganando nada. Prescindiendo de los defectos que no son inherentes a la teoría de Bastiat sobre el interés de por sí, sino al hecho de que aparezca involucrada con su teoría del valor —muy defectuosa, a juicio nuestro—, vemos que la teoría de Senior sale mal parada a través de esta copia en dos puntos fundamentales.

En primer lugar, en el hecho de que Bastiat concentre su atención y su argumentación casi exclusivamente en un punto secundario, a saber: en la explicación del interés contractual, olvidando en cambio lo fundamental, que es la explicación del interés originario. Tanto en sus *Harmonies Economiques* como en su monografía *Capital et Rente,*[3] especialmente consagrada al problema del interés, no se cansa de escribir páginas y más páginas en torno a la explicación y justificación del interés del préstamo. En cambio, sólo una vez aplica su teoría a la explicación del interés originario del capital, y de un modo muy somero: nos referimos al pasaje de las *Harmonies* (3ª edición, p. 213) citado más arriba, que deja mucho que desear en cuanto a claridad y a desarrollo.

Las consecuencias de esta negligencia se hacen notar sobre todo en el hecho de que Bastiat esclarece bastante peor que Senior, en cuanto a su esencia, el punto fundamental de la explicación del interés, o sea el sacrificio que el aplazamiento representa. En efecto, Bastiat, al contraponer el *deudor* prestatario al propietario del capital, señala como sacrificio del segundo, generalmente, la pérdida de la utilidad productiva que durante el tiempo del préstamo habría podido sacarse al capital prestado.[4] Lo cual puede tener sentido, siempre y cuando que la intención no sea otra que la que en su tiempo se proponía hacer valer Salmasius frente a los canonistas: la de explicar que, si con un capital puede obtenerse una ganancia originaria, es natural y justo exigir también un interés por los capitales prestados. En cambio, la invocación de aquel sacrificio es perfectamente inadecuada si se trata de explicar *definitivamente* el interés originario del capital y, con él, el fenómeno del inte-

[3] Publicada en 1849. *Oeuvres complètes,* 4ª ed., t. v, pp. 22 *ss.*

[4] Si l'on penètre le fond des choses, on trouve qu'en ce cas le cédant se prive en faveur du cessionaire *ou d'une satisfaction immédiate* qu'il recule de plusieurs années, *ou d'un instrument de travail* qui aurait augmenté ses forces, fait concourit les agents naturels, *et augmenté, à son profit, le rapport des satisfactions aux efforts*" (VII, p. 209). "Il ajourne *la possibilité d'une production...*" "Je l'emploierai pendant dix ans sous une *forme productive*" (XV, pp. 445 *s.*). Y en términos parecidos se expresa también con gran frecuencia en la obra *Capital et rente;* por ej., en p. 44. Juan, que construye una garlopa y luego se la presta a Guillermo por un año, hace valer la siguiente razón en apoyo de su derecho a percibir un interés: "J'en attendais un *avantage,* un travail plus achevé et mieux retribué, une amélioration dans mon sort. Je ne puis te céder tout cela gratuitement".

rés en general, pues al hacerlo así se da ya por supuesta como un hecho dado la existencia del interés originario.

Para una explicación profunda del interés del capital sólo tiene importancia, evidentemente, aquel otro sacrificio a que se refiere Senior y que consiste en el aplazamiento de la satisfacción de las necesidades. Cierto es que *también* Bastiat habla de este sacrificio, pero al involucrarlo con aquel otro hace que su teoría resulte embrollada, no sólo para sus lectores, sino también —por lo menos, así nos lo parece a nosotros— para él mismo. Al menos, encontramos en sus obras, sobre todo en el estudio sobre el capital y la renta, no pocos pasajes en los que el autor, desviándose de su teoría de la abstinencia, se acerca sospechosamente al punto de vista de las teorías simplistas de la productividad. En vez de explicar la plusvalía del producto creado capitalistamente —siguiendo el camino señalado en el pasaje de las *Harmonies* al que varias veces hemos hecho referencia— por la necesidad de que los compradores del producto remuneren, además del trabajo contenido en él la "circunstancia onerosa" del aplazamiento del disfrute, considera no pocas veces como evidente que el capital, *por razón de la fuerza productiva* inherente a él, ayude a su poseedor a obtener una "ventaja", una "ganancia", a elevar los precios de producción y a mejorar su suerte, en una palabra, a obtener una ganancia del capital.[5] Lo cual, como ya sabemos, no es explicar el interés del capital sino simplemente presumirlo.

No en vano se le ha hecho reiteradas veces a Bastiat el reproche de que esquiva lo fundamental, o sea la explicación del interés originario, reproche que, aun no siendo del todo justo, es perfectamente explicable por lo que dejamos expuesto.[6]

Tal es el primero de los dos empeoramientos que la teoría de Senior sufre en manos de Bastiat. El segundo consiste en una curiosa adición. En efecto, Bastiat da, además de la explicación del interés que dejamos expuesta, otra tan heterogénea con respecto a la primera y, además, tan manifiestamente equivocada, que no acertamos a aventurar siquiera

[5] Así, por ejemplo, Bastiat, en *Capital et rente*, p. 40, presupone que el saco de simiente prestado pone al deudor en condiciones de producir *une valeur supérieure*. Y en p. 43 llama expresamente la atención del lector hacia el hecho de que "la base de la solución" del problema del interés reside en la *capacidad del instrumento de aumentar la productividad del trabajo*. Más adelante, en la p. 46, dice: "nous pouvons conclure qu'il est dans la nature du capital *de produire un intérêt*"; y en la p. 54: ". . . l'outil met l'emprunteur a même *de faire des profits*". Además, como se desprende de la introducción al folleto *Capital et Rente*, la tendencia de esta obra es la de defender la "productividad del capital" contra los ataques de los socialistas.

[6] Cfr. por ej. Rodbertus, *Zur Beleuchtung der sozialen Frage*, t. I, pp. 116 s., Pierstorff, *l. c.*, pp. 202 s.

una conjetura acerca del modo cómo su autor ha podido concebir la relación existente entre esta segunda explicación y la explicación fundamental.

Toda producción, dice Bastiat, es un conjunto de esfuerzos. Pero entre éstos hay que establecer una distinción esencial. En efecto, una categoría de esfuerzos sólo se traducen en un resultado favorable cuando se trata de la creación de un producto que surge de una sola vez, de la prestación de un único servicio; en cambio, la otra categoría de esfuerzos sirve para crear una serie indeterminada de productos o de servicios. Entran en la primera categoría, por ejemplo, los esfuerzos del aguador, encaminados directamente al transporte del agua, o, refiriéndonos a la agricultura, los trabajos de sembrar, labrar, recolectar y trillar, todos los cuales dicen relación a la producción de una sola cosecha. De la segunda categoría forman parte, por el contrario, el trabajo que el aguador despliega para fabricar su carro y su cuba o el que el agricultor dedica a cercar y roturar sus tierras, a desecarlas, a construir edificios y, en general, a hacer en ellas toda clase de mejoras: todos estos trabajos, encaminados a crear lo que los economistas llaman un capital fijo, benefician a toda una serie de clientes o sirven para un gran número de cosechas.[7]

Después de establecer esta distinción, Bastiat pregunta: ¿cómo deberán valorarse y remunerarse estas dos categorías de esfuerzos con arreglo a la gran ley de "servicio por servicio"? La contestación, según él, es muy simple por lo que a la primera categoría se refiere: los servicios pertenecientes a ella deberán ser rmunerados en su totalidad por aquel a quien benefician. Pero este criterio no sirve para los servicios de la segunda categoría, los que se traducen en la creación de un "capital fijo", puesto que la serie de personas a quienes beneficia este capital es indeterminada. Sería injusto que el productor se hiciese pagar su esfuerzo íntegro por el *primer* cliente, pues en este caso los primeros pagarían injustamente por los últimos y además, llegaría necesariamente un momento en que el productor se encontraría con el capital de inversión todavía no consumido y con su remuneración, lo que implicaría, a su vez, una injusticia.[8] Por consiguiente —concluye Bastiat, dando un salto mortal en su razonamiento—, la distribución entre el número indeterminado de clientes sólo puede llevarse a cabo de un modo: no repartiendo el mismo capital, pero cargando a los clientes sus intereses; salida que Bastiat considera como la única solución imaginable del pro-

[7] VII, pp. 214 *ss.*
[8] VII, p. 216.

blema[9] y que, siéndonos ofrecida por el mismo "ingenioso" mecanismo natural de la sociedad, nos releva del esfuerzo de sustituirlo por un mecanismo artificial.[10]

De este modo, Bastiat explica los intereses como la forma en que una inversión de capital se distribuye entre una pluralidad de productos: "C'est là, c'est dans cette répartition d'une avance sur la totalité des produits, qu'est le principe et la raison d'être de l'intérêt" (VII, 205).

Seguramente que más de un lector se habrá dado cuenta, leyendo las líneas anteriores, de que Bastiat incurre, a lo largo de su razonamiento, en algunos errores inconcebiblemente burdos. En primer lugar, es un error muy burdo el creer que no es posible repartir el mismo capital de instalación entre los clientes. Todo hombre de negocios sabe que esto es perfectamente posible y sabe también qué y cómo se realiza prácticamente. Basta, simplemente, con calcular la probable duración de ese capital y cargar a cada período de explotación o a cada producto, con arreglo a los resultados de este cálculo, la correspondiente parte alícuota de desgaste o amortización. Los clientes, al comprar las mercancías terminadas, pagan también la cuota de amortización del capital fijo, con lo cual se reparte entre ellos, evidentemente, "el capital mismo". El procedimiento no es, ciertamente, del todo "justo", ya que al hacer los cálculos de la probable duración del capital, y de las correspondientes cuotas de amortización, se puede deslizar algún error, pero *grosso modo* no cabe duda de que los sucesivos pagos de los clientes corresponderán al capital fijo que se trata de amortizar.

Otro error burdo es el que consiste en suponer que los productores perciben el interés del capital *en vez* del capital mismo, que Bastiat cree imposible repartir: lo que perciben en realidad, como todo el mundo sabe, es, de una parte, a través de las cuotas de amortización, el capital de instalación mismo, que van recobrando así, y, de otra parte, *además*, mientras subsista una parte de él, el interés, el cual descansa, por tanto, sobre una base completamente distinta de la amortización del capital. Verdaderamente, no acierta uno a comprender cómo Bastiat ha podido embrollarse en cosas tan simples y tan conocidas de todo el mundo como éstas.

Sólo de pasada y para terminar con ésto, indicaremos que Bastiat ha tomado de Carey su ley práctica sobre el interés, según la cual a medida que aumenta el capital crece la participación absoluta de los capitalis-

[9] "...et je défie qu'on puisse imaginer une telle répartition en dehors du mécanisme de l'intérêt", VII, p. 217

[10] "Reconnaissons donc que le mécanisme social naturel est assez ingénieux pour que nous puissons nous dispenser de lui substituer un mécanisme artificiel" (p. 216, hacia el final).

tas en el producto total y disminuye su participación relativa[11] y que en sus intentos, carentes también de todo calor teórico, de aportar la prueba de esta "ley" involucra, al igual que Carey, los conceptos de "porcentaje del producto total" y "porcentaje del capital" (= tipo de interés).

En conjunto, llegamos, pues, a la conclusión de que el valor de la doctrina de Bastiat sobre el interés se halla muy por debajo de la fama de que durante tanto tiempo ha venido disfrutando, por lo menos dentro de ciertos círculos.

[11] *L. c.* p. 223.

LIBRO V

LAS TEORIAS DEL TRABAJO

1. *Grupo inglés*

Agrupamos bajo el nombre de *teorías del trabajo* toda una serie de doctrinas que coinciden en considerar el interés del capital como el salario correspondiente a un *trabajo* realizado por el capitalista.

Los criterios difieren notablemente en lo que se refiere a la naturaleza del "trabajo" a que responde el derecho de remuneración del capitalista. Distinguiremos dentro del campo de las teorías del trabajo tres grupos independientes, a que daremos los nombres de *grupo inglés*, *grupo francés* y *grupo alemán*, pues da la casualidad de que sus respectivos mantenedores aparecen divididos bastante nítidamente por nacionalidades.

El primer grupo, el grupo inglés, basa su explicación del interés en el trabajo que da nacimiento a los mismos bienes capitales. Este grupo se halla representado, principalmente, por dos autores: James Mill y McCulloch.

James Mill[1] tropieza con el problema del interés al desarrollar la teoría del precio de los bienes. Sienta la tesis de que el valor de cambio de los bienes se regula por los costes de producción (p. 93). Como elementos de los costes de producción se revelan a primera vista el capital y el trabajo. Pero como, según argumenta detalladamente Mill, el mismo capital es producto del trabajo, tenemos que todos los costes de producción pueden reducirse a un solo factor: el trabajo. El trabajo es, pues, según James Mill, el único regulador del valor de los bienes (p. 97).

Sin embargo, con esta tesis no parece armonizar muy bien el conocido hecho, apreciado ya por Ricardo, de que también la demora en el tiempo ejerce cierta influencia sobre el precio de los bienes. Si en la misma cosecha se recogen, por ejemplo, con la misma cantidad de trabajo, un barril de vino y 20 sacos de harina, no cabe duda de que al terminar la cosecha ambos objetos tendrán el mismo valor. Pero si el dueño del vino lo deposita y guarda durante un par de años en su bode-

[1] *Elements of Political Economy*. Nuestras citas se refieren a una reimpresión de la 3ª edición de 1826, publicada en 1844. Desgraciadamente, no hemos podido tener a la vista las dos primeras ediciones (1821 y 1824).

ga, al cabo de este tiempo el barril de vino valdrá más que los 20 sacos de harina, siendo la diferencia en más de valor la que corresponda a la cuantía de la ganancia del capital durante estos dos años.

James Mill se las arregla para salir al paso de esta perturbación de su ley considerando la misma ganancia del capital como un salario, concretamente como una remuneración del *trabajo indirecto*. "¿Por qué hay que pagar ganancias al capital?", pregunta Mill. "Sólo cabe *una* respuesta —dice—, y es que esas ganancias representan la remuneración de un trabajo; de un trabajo que no se invierte directamente en el bien de que se trata, sino indirectamente, a través de otros bienes que son fruto del trabajo". Y este pensamiento se desarrolla y precisa por medio de la siguiente ilustración.

"Una persona posee una máquina, producto de 100 días de trabajo. Al emplear esta máquina, el propietario emplea, sin duda alguna, trabajo —aunque en un sentido secundario *(secondary sense)*—, puesto que emplea algo que solamente por medio del trabajo ha podido crearse. Supongamos que a esta máquina pueda calculársele una duración de 10 años. Esto quiere decir que cada año se invertirá una décima parte del fruto de 100 días de trabajo, lo que, por lo que se refiere a los costes y al valor equivale a decir que se invierten, por este concepto, 10 días de trabajo al año. Al propietario de la máquina se le deberá pagar por los 100 días de trabajo que la máquina ha costado con arreglo a la cuota usual de tanto o cuanto por año, es decir, mediante una anualidad que al cabo de diez años cubrirá el valor originario de la máquina.[2] *De donde se deduce* (!) que la ganancia es, pura y simplemente, una remuneración que se paga por el trabajo. Y sin violentar el lenguaje (?) ni recurrir siquiera a una metáfora, se la pueda calificar perfectamente de salario: es el salario de un trabajo que no se ha ejecutado directamente por las manos, sino indirectamente, a través de las herramientas creadas por el trabajo. Y si el importe del trabajo directo se traduce en el importe de los salarios, también el importe de aquel trabajo secundario puede medirse por el importe de lo que a cambio de ello percibe el capitalista".

Y con esto, cree James Mill haber explicado satisfactoriamente el interés del capital y, además, haber mantenido indemne su ley de que el trabajo y solamente el trabajo determina el valor de los bienes. No es difícil comprender, sin embargo, que no logra ninguna de las dos cosas.

[2] El autor quiere referirse, como se desprende de un pasaje paralelo que figura en la p. 100, a anualidades que reponen en diez años el valor originario de la máquina y, además, rinden el interés correspondiente al tipo de interés vigente en el mercado.

Puede admitirse que llame al capital trabajo acumulado, que considere el empleo de capital como empleo de un trabajo indirecto y secundario y que vea en el desgaste de la máquina una inversión a plazos de aquel trabajo acumulado: pero ¿por qué, entonces, se paga cada cuota del trabajo acumulado con una anualidad que encierra más del valor de aquel trabajo, puesto que entraña el valor originario más el tipo usual del interés? Concedamos que la remuneración abonada al capital sea la remuneración de un trabajo indirecto: pero, ¿por qué, entonces, este trabajo indirecto se remunera a base de un tipo más alto que el trabajo directo, ya que mientras éste sólo percibe el salario escueto, aquél cobra una anualidad en la que el salario aparece incrementado por el interés? Mill no resuelve este problema, sino que utiliza como un polo fijo el hecho de que un capital, con arreglo al estado de la competencia, equivalga en el mercado a una determinada serie de anualidades *en que va incluído ya el interés*, como si lo que trata de demostrar no fuese precisamente la ganancia, es decir, aquel incremento que va comprendido en la anualidad.

Es cierto que nos dice, a manera de explicación, que la ganancia es un salario. Pero se equivoca en cuanto a la fuerza aclaratoria de esta frase. Podría ser suficiente, indudablemente, si Mill fuese capaz de demostrar que estamos ante un trabajo que aún no ha percibido su salario normal y que ha de percibirlo ahora mediante la ganancia; pero no basta, ni mucho menos, para explicar una elevación de salario por un trabajo remunerado ya normalmente por medio de las cuotas de amortización contenidas en las anualidades. Quedará siempre en pie, repetimos, el problema de saber por qué el trabajo indirecto ha de obtener una remuneración más alta que el trabajo directo. James Mill no ofrece ni el más pequeño punto de apoyo para la solución de este problema, que es precisamente el que se debate.

Y, por si esto fuese poco, su artificiosa construcción no se halla siquiera en consonancia con su propia teoría del valor, pues no cabe la menor duda de que la ley según la cual es la cantidad de trabajo la que determina el precio de todos los bienes se infringe abiertamente cuando una parte del precio se atribuye, no a la *cantidad* del trabajo aportado, sino a la mayor *cuantía del salario* que por él se abona. Por tanto, la teoría de James Mill queda, desde todos los puntos de vista, muy por debajo de lo que se propone demostrar.

Muy parecida a ésta es la teoría formulada por McCulloch en la primera edición de sus *Principles of Political Economy* (1825) y abandonada luego por él en posteriores ediciones de su obra. Ya hemos tenido ocasión de examinarla en páginas anteriores, y no tenemos nada

que añadir aquí a nuestras consideraciones críticas.[3] La misma idea expuesta por James Mill y McCulloch aparece mantenida de pasada por el inglés Read y el alemán Gerstner, de quienes hablaremos más adelante, al ocuparnos de los eclécticos.

2. *Grupo francés*

El segundo grupo de teóricos del trabajo declara el interés del capital como el salario del trabajo que representa el ahorro del capital (*travail d'épargne*). El autor que más minuciosamente desarrolla esta teoría es el francés Courcelle-Seneuil.[4]

Según Courcelle-Seneuil, existen dos clases de trabajo: el "trabajo físico" y el "trabajo de ahorro" (p. 85). Este segundo concepto es definido por él del siguiente modo: para poder conservar un capital ya creado hace falta desplegar un esfuerzo constante de previsión y de ahorro, pensando de una parte en las necesidades futuras, mientras que, de otra parte, se renuncia a una serie de goces presentes para poder satisfacer aquellas necesidades con ayuda de los capitales ahorrados. Este "trabajo" implica un acto de inteligencia, el *prévoir*, y un acto de voluntad, el ahorro, el "abstenerse de ciertos goces durante determinado tiempo".

Claro está que, a primera vista, parece extraño que se dé al ahorro el nombre de *trabajo*. Sin embargo, esta impresión sólo proviene, a juicio del autor, de que ordinariamente tendemos a fijarnos demasiado en lo material. Pero, si por un momento pensamos sin prejuicios en el problema, vemos que para el hombre es tan penoso (*pénible*) abtenerse de consumir un bien creado como trabajar con sus músculos y su inteligencia para adquirir un bien apetecido, y que hace falta, realmente, un esfuerzo especialmente artificioso de inteligencia y de voluntad, un acto arbitrario que contrarreste las tendencias naturales del deseo de gozar y de la inercia para lograr que los capitales se conserven. Y, después de reforzar este razonamiento con una referencia a los hábitos de los pueblos salvajes, el autor termina con la siguiente declaración formal:

[3] Véase *supra*, pp. 233 *ss*. Acerca de la relación de prioridad entre James Mill y McCulloch tomamos la siguiente referencia de la *History of the theories of the production and distribution*, de Edwin Cannan, publicada recientemente (1894). La primera mención de la idea fundamental de su teoría común aparece, en McCulloch, en su artículo sobre *Political Economy* publicado en la *Encyclopædia Britannica* en 1823. James Mill recoge y desarrolla esta misma idea en la segunda edición de sus Elements, publicada en 1824; el pasaje citado en el texto, cuyos términos presentan diversas variantes con respecto a la segunda edición, corresponde a la tercera edición (1826).

[4] *Traité théorique et pratique d'Economie Politique*, t. I, París, 1858.

"Estamos, pues, en lo cierto y no empleamos una simple metáfora cuando consideramos el ahorro como una forma del trabajo industrial y, consiguientemente, como una fuerza productiva. El ahorro requiere un esfuerzo que, aun siendo como realmente lo es de carácter puramente moral, es un esfuerzo penoso y que ostenta, por tanto, con el mismo derecho que el esfuerzo del músculo, el carácter de trabajo".

Ahora bien, el "trabajo de ahorro" tiene derecho a ser remunerado, ni más ni menos que el "trabajo físico". Mientras que éste es remunerado por medio del *salaire*, aquel lo es por medio del *intérêt*, del interés del capital (p. 318). La explicación de por qué tiene que ser así y de por qué el salario del "trabajo de ahorro" es necesariamente un poco más duradero que el otro la da Courcelle-Seneuil en los términos siguientes:

El deseo, la tentación de consumir lo que se posee son una fuerza que actúa de un modo constante: la única manera de contrarrestar su acción es oponerle otra fuerza que tenga también una duración perenne. Es indudable que todo el mundo consumiría todo lo que pudiera si no tuviera interés (s'il n'avait pas *intérêt*) en abstenerse de ello. Dejaría de abstenerse de consumir en el preciso momento en que dejase de tener aquel interés, el cual, por tanto, debe durar sin interrupción para que los capitales puedan conservarse continuamente: "por eso decimos que el interés *(l'intérêt:* fijémonos en el juego de palabras) constituye el salario del trabajo consistente en ahorrar y abstenerse, sin cuyo trabajo no sería posible conservar los capitales y que es, por tanto, una de las condiciones necesarias de la vida industrial" (p. 322).

La cuantía de este salario se regula "con arreglo a la gran ley de la oferta y la demanda": depende, de una parte, del deseo y la capacidad de emplear reproductivamente una suma de capital y, de otra parte, del deseo y la capacidad de ahorrar esta suma".

A nosotros nos parece que todos los esfuerzos que el autor se impone para presentar lo que él llama "trabajo de ahorro" como un verdadero trabajo no bastan, ni mucho menos, a borrar el sello de artificio que esta teoría lleva en la frente. ¡Llamar trabajo al hecho de no consumir una fortuna, considerar como un salario el ingreso de los intereses de un capital, que no supone para el interesado esfuerzo alguno! ¡Qué campo más propicio de consideraciones para un crítico que, al modo de un Lassalle, quisiera apelar a los sentimientos y emociones de sus lectores! Sin embargo, nosotros, en vez de ponernos a perorar en torno al hecho de *que* Courcelle-Seneuil no tiene razón, preferimos razonar *por qué* no la tiene.

Ante todo, es evidente que la teoría de Courcelle-Seneuil no es más que una variante de la teoría de la abstinencia de Senior, vestida

con distinto ropaje. Donde quiera que Senior dice "abstinencia" o "sacrificio de abstención", Courcelle dice "trabajo de ahorro"; en el fondo, ambas explicaciones giran en torno a la misma idea fundamental. Esto hace que la teoría del francés se halle sujeta de antemano a una buena parte de las objeciones que han sido opuestas a la teoría de Senior y que a nosotros nos han obligado a rechazar ésta por insuficiente.

Pero, además, la nueva variante de Courcelle tropieza con reparos propios especiales.

No cabe duda de que la previsión y el ahorro cuestan cierto esfuerzo moral, pero el hecho de que intervenga un trabajo en un proceso en que se persigue un ingreso no nos autoriza, ni mucho menos, a considerar este ingreso como un salario. Para ello, será necesario poder demostrar que el ingreso se obtiene, en *realidad*, por el trabajo y *solamente gracias al trabajo*. La mejor manera de comprobar esto es demostrar que el tal ingreso sólo aparece dónde hay trabajo y desaparece donde éste falta, es elevado allí donde se trabaja mucho y disminuye cuando el trabajo en cuestión disminuye también. Pero en el caso que nos ocupa no aparece ni rastro de esa consonancia entre la pretendida causa del interés del capital y la existencia real de éste: el millonario que corta distraidamente los cupones de sus títulos o los hace cortar por su secretario, percibe un "salario" de decenas de miles o incluso de centenares de miles de florines; en cambio, quien a fuerza de torturarse previendo y ahorrando consigue ingresar en la caja de ahorros 50 florines apenas percibe dos o tres en concepto de intereses, y quien llega a ahorrar 50 florines a fuerza de penalidades, pero no se atreve a deshacerse de ellos por temor a tener que gastarlos para atender a una necesidad urgente, no percibe por este concepto "salario" alguno.

¿Por qué todo esto? ¿Por qué observamos diferencias tan tremendas en cuanto a este "salario"? Diferencias en cuanto a las distintas clases de "trabajadores del ahorro" y diferencias entre este "trabajo" y el "trabajo físico" ¿Por qué el "año de trabajo" del que posee 20 millones de florines vale a éste un millón de florines, al obrero manual que se tortura trabajando pero no consigue ahorrar nada 500 florines solamente y al trabajador que, además de esforzarse trabajando con sus manos, consigue ahorrar 50 florines al cabo del año 502 florines en total, por el "trabajo físico" y el "trabajo de ahorro"? Es indudable que una teoría como ésta, que explica el interés como salario, debiera esforzarse un poco más en esclarecer todas estas dudas. Pero, en vez de ello, Courcelle descarta el espinoso problema de la cuantía del interés remitiéndose de un modo general a la "gran ley" de la oferta y la demanda.

Realmente, podría decirse sin asomo de ironía que, con la misma razón teórica sobre poco más o menos con que sostiene su tesis, Courcelle-Seneuil podría declarar el trabajo físico que cuesta el percibir los intereses o el cortar los cupones como la causa a que responde el interés del capital: no cabe duda de que se trata de un trabajo realizado por el capitalista, y aunque parezca extraño que este trabajo obtenga una remuneración tan extraordinariamente alta con arreglo a la ley de la oferta y la demanda, nó es más extraño que el hecho de que el esfuerzo espiritual del heredero de un millonario se retribuya anualmente con tantos o cuantos cientos de miles de florines. Y si con respecto a esta clase de "trabajo" puede decirse que, dada la actual demanda de capitales, el salario por ese "trabajo" tiene que ser excepcionalmente alto por existir poquísimas personas con el "deseo y la capacidad" necesarios para acumular capitales de millones, con la misma razón exactamente puede afirmarse que son porquísimas las personas que tienen "el deseo y la capacidad" necesarios para percibir intereses de cientos de miles de florines. El "deseo" no faltaría, ciertamente, en ninguno de los dos casos, y por lo que a la "capacidad" se refiere, no cabe duda de que en ambos casos depende, fundamentalmente, de la suerte de ser millonario.

Si, después de lo dicho, aún fuese necesario refutar directamente la teoría del trabajo de Courcelle-Seneuil, bastaría con representarse el siguiente caso. El capitalista *A* presta al fabricante *B* un millón de florines por un año, al 5 por 100. El fabricante invierte productivamente este millón de florines y obtiene con ello una ganancia total de 60,000 florines, de los cuales paga a *A*, en concepto de intereses por el préstamo, 50,000 y se queda con 10,000 como ganancia de empresario. Según Courcelle, los 50,000 florines obtenidos por *A* representan el salario que le corresponde por haber sabido prever sus necesidades futuras y por haber sabido vencer, mediante un acto de voluntad encaminado a una abstención de disfrute, la tentación de comerse inmediatamente aquel millón de florines, ¿pero acaso *B* no ha realizado el mismo trabajo, e incluso un trabajo aún mayor? ¿Acaso *B*, al tener en sus manos el millón de florines que *A* le presta, no ha tenido que resistir a la misma tentación? ¿No habría podido gastarse en francachelas ese dinero y luego declararse en quiebra? ¿Y no ha hecho frente también él a esta tentación por medio de un acto de voluntad? ¿No ha dado mayores pruebas que *A* de sentido de previsión para atender a necesidades futuras, puesto que no se limitó como aquél, a pensar en ellas, sino que además dió a la masa de bienes que tenía en sus manos el empleo positivo necesario para que, convertida en productos, fuese realmente adecuada para satisfacer las futuras necesidades? Y, sin embargo, nos encontramos

con que *A* recibe por el "trabajo" de haber conservado un millón 50,000 florines y *B*, después de haber realizado el mismo trabajo espiritual y moral, y aún más, para conservar el mismo millón, no recibe nada, pues los 10,000 florines que le corresponden como ganancia de empresario son la remuneración por otra clase de actividades.

Y no se nos diga que *B no tenía derecho* a consumir el millón prestado, porque este dinero no le pertenecía a él en propiedad y que el hecho de haberlo ahorrado no representa, por tanto, ningún mérito recompensable, pues esta teoría no gira precisamente en torno al mérito. El salario de ahorro, según ella, será grande siempre que sea grande la suma ahorrada y conservada, sin que interese en lo más mínimo el que la conservación de esa suma haya costado un esfuerzo moral grande o pequeño. Y nadie podrá negar en absoluto que el deudor *B* ha conservado realmente el millón y ha sabido vencer las tentaciones de gastárselo para fines personales. ¿Por qué, entonces, no percibe ningún salario de ahorro? Nos parece que la interpretación de estos hechos no puede ser más dudosa: la explicación está en que el interés del capital no se percibe precisamente por el hecho de realizar un trabajo, sino *sncillamente por el hecho de ser propietario*; el interés del capital no constituye una renta de trabajo, sino una *renta de posesión*.

La teoría de Courcelle-Seneuil ha sido mantenida más tarde, un poco más tímidamente, por Cauwès.[5]

Este autor defiende la misma teoría, pero no como la teoría exclusiva del interés y la rodea, además, de una serie de cláusulas y giros que denotan claramente que él mismo abriga ciertas dudas en cuanto al concepto del "trabajo de ahorro". "Como la conservación del capital presupone un esfuerzo de voluntad y, en ciertos casos, combinaciones industriales o financieras de alguna dificultad, podríamos decir que representa un verdadero trabajo, al que a veces se ha dado, no sin razón, el nombre de *travail d'épargne*" (I, p. 183). Y en otro pasaje, Cauwès sale al paso de la duda de si el capitalista tiene derecho a percibir un interés, puesto que el hecho de prestar dinero no implica ningún trabajo que lo justifique, con estas palabras: "Puede ser que el hecho de prestar dinero no implique ningún trabajo, pero el trabajo se halla en la tenaz voluntad de conservar el capital y en la prolongada abstención de todo acto de consumo, de disfrute con respecto al valor representado por él. Se trata, *si no se considera la expresión demasiado extraña*, de un trabajo de ahorro, que se recompensa por medio del interés".[6] Pero, al mismo tiempo, este autor intenta otras fundamentaciones del interés del capital,

[5] *Précis du Cours d'Economie Politique*, 2ª edición, París, 1881 y 1882.

[6] II, p. 189; cfr. también I, p. 236.

principalmente una teoría de la productividad del capital, razón por la cual nos encontraremos también con él entre los eclécticos.

También en otros autores de lengua francesa observamos una aproximación más o menos superficial a la teoría de Courcelle-Seneuil; tal, por ejemplo, en Cherbuliez,[7] que presenta el interés del capital como salario por los *efforts d'abstinence*, y en Josef Garnier, quien en su abigarrada explicación del fenómeno del interés desliza también el tópico del "trabajo de ahorro".[8] Sin embargo, ninguno de estos autores desarrolla a fondo la idea que sirve de base a la teoría que acabamos de examinar.

Grupo alemán

El mismo tema que en Francia ha servido de base a una teoría del interés muy minuciosa, desarrollada hasta en sus últimos detalles, ha sido utilizado en Alemania, aunque más a grandes rasgos, por un grupo destacado de economistas, que designaremos brevemente, acogiéndonos a la terminología ya admitida, con el nombre de "socialistas de cátedra". Sin embargo, la teoría del trabajo de los socialistas de cátedra alemanes sólo guarda una relativa conexión con la variante francesa a través de la comunidad de la idea fundamental de sus doctrinas. Por lo demás, sigue un camino distinto de aquella en cuanto a su desarrollo y es también independiente de ella en cuanto a su origen.

Podemos considerar como precursor de la teoría alemana del trabajo a Rodbertus-Jagetzow, quien apunta la idea fundamental de esta teoría en algunas observaciones incidentales. Rodbertus habla una vez de la posibilidad de concebir una sociedad en la que, aun existiendo la propiedad privada, no existiese, sin embargo, una propiedad privada como fuente de rentas y en la que, por tanto, todas las rentas existentes fuesen rentas del trabajo, bajo la forma de salario o de sueldo. Este estado de cosas existiría si, de una parte, los medios de producción, la tierra y el capital, fuesen propiedad colectiva de toda la sociedad y, de otra parte, se reconociese una propiedad privada sobre los bienes-rentas asignados a cada cual con arreglo a las prestaciones de trabajo aportadas por él. Y Rodbertus advierte en una nota, a propósito de este razonamiento, que desde el punto de vista económico la propiedad sobre los medios de producción merece un juicio esencialmente distinto que la propiedad sobre los bienes-rentas. "La función económica de la propiedad sobre las rentas se cumple cuando se las consume domésticamente. En cambio,

[7] Véase *supra*, p. 306.

[8] *Traité d'Economie Politique*, 8ª edición, París, 1880, p. 522: le loyer "rémunère et provoque les efforts ou *le travail d'épargne* et de conservation".

la propiedad sobre la tierra y el capital es, al mismo tiempo, *una especie de misión pública* que lleva consigo funciones de economía nacional, las cuales consisten precisamente en dirigir el trabajo económico y los medios económicos de la nación con arreglo a lo que exigen las necesidades nacionales y, por consiguiente, en ejercer aquellas funciones económicas que en la sociedad que se da por supuesta serían ejercidas por funcionarios nacionales. Por tanto, el aspecto más favorable que desde este punto de vista se puede encontrar en la renta del suelo —al igual que en la ganancia del capital— consiste en que *representa los sueldos de aquellos funcionarios,* una forma de sueldo por medio de la cual el funcionario se halla también pecuniariamente interesado en el buen desempeño de sus funciones".[9]

Y en términos parecidos a éstos se expresa Rodbertus en otra ocasión,[10] al decir que, para dirigir con éxito en una determinada producción el reparto de las operaciones de una cantidad de obreros, no bastan los conocimientos, sino que hacen falta también cierta fuerza y actividad morales. Trátase de servicios que no pueden aportar los mismos obreros productivos y que, sin embargo, son absolutamente necesarios en la producción nacional. En la medida en que estos servicios útiles y necesarios son prestados por los capitalistas, los terratenientes y los empresarios nadie dudará que pueden exigir por ellos "una remuneración exactamente con los mismos títulos que cualquier otro por los servicios útiles prestados por él, exactamente con el mismo derecho con que, por ejemplo, percibe su sueldo un Ministro de Comercio y Obras Públicas por cumplir con los deberes propios de su cargo".

Sin embargo, Rodbertus no se inclinaba, ni mucho menos, a desarrollar a base de esta idea una teoría del interés del capital, es decir, a apoyar sobre ella una explicación de esa forma de la renta de los capitalistas que observamos en la vida real. Por el contrario, desecha expresamente esta idea, poniendo de relieve reiteradamente que el interés moderno del capital *no* presenta el carácter de una compensación por los servicios prestados, de una remuneración obtenible por vía de un "reparto derivativo de bienes", sino que tiene la naturaleza de una participación directa en el producto nacional, que se opera ya al realizarse el "reparto originario de los bienes"; y la causa de esta participación reside, según Rodbertus, en condiciones completamente distintas, a saber: en una coacción ejercida sobre los trabajadores gracias a la existencia de la propiedad sobre la tierra y sobre el capital.[11]

[9] *Zur Erklärung und Abhilfe der heutigen Kreditnot des Grundbesitzes,* 2ª edición, 1876, t. II, p. 273 *ss.*

[10] *Soziale Frage,* p. 146.

[11] *Soziale Frage,* pp. 75 y 146; véase también *infra,* Libro VII.

Esta idea, que Rodbertus no hace más que esbozar en los términos que dejamos expuestos, sin querer sacar de ella, como hemos visto, ninguna consecuencia práctica en lo tocante a la teoría del interés, resurge más tarde en algunos destacados socialistas de cátedra, pero desarrollada ahora como base de una explicación del problema del interés.

El primero de estos autores que la mantiene es Schäffle. Ya en la tercera edición de su primera obra fundamental, el *Gesellschaftliches System der menschlichen Wirtschaft* ["Sistema social de la Economía humana"] (1873), incorpora a su definición formal del interés la idea de que el interés del capital constituye una remuneración por las prestaciones de servicios del capitalista. "La ganancia —escribe Schäffle— debe considerarse como la compensación que el empresario puede reclamar por *la misión que ejerce en la economía nacional*, dando una unificación económica independiente a las fuerzas productivas por medio del uso especulativo de su capital.[12] Concepción ésta con que volvemos a encontrarnos en otros muchos pasajes de la obra, generalmente en aquellos en que el interés del capital aparece enfocado desde un punto de vista más amplio. En una ocasión, Schäffle la defiende como la única concepción justa frente a todas las demás teorías del interés, que rechaza en bloque.[13] Pero lo curioso es que no desarrolla los detalles sustanciales de la teoría del interés, por ejemplo el problema de la cuantía del tipo de interés, etc., a la luz de esta idea fundamental, sino apoyándose para ello en la argumentación técnica de la teoría del uso, aunque procure aproximarla a aquella otra concepción por medio del matiz subjetivo que da al concepto del uso.[14]

En su obra fundamental más reciente, la titulada *Bau und Leben des sozialen Körpers* ["Estructura y vida del organismo social"] aparece sostenida con trazos todavía más enérgicos la concepción del interés como remuneración por los "servicios funcionales" del capitalista. Y esta concepción permite a Schäffle justificar la institución del interés dentro de la sociedad actual y entre tanto que no exista la posibilidad de sustituir los costosos servicios de los capitalistas privados por medio de una organización más adecuada.[15] Pero tampoco aquí se explican los detalles

[12] II, p. 458.

[13] II, pp. 459 *ss.*

[14] Véase *supra*, pp. 232 *ss.*

[15] "Según esto, no podemos estar de acuerdo, ciertamente, con la condenación absoluta de la ganancia del capital como 'simple apropiación de plusvalía'; el capital privado presta hoy una función de cardinal importancia, al 'hacerse cargo, por los motivos que fuere, del comercio confiado a sí mismo'." (Rodbertus; 2ª edición,

del fenómeno del interés a base de esta concepción, ni han desaparecido tampoco los vestigios de la teoría del uso, aunque el concepto del uso presente ahora un carácter objetivo.[16] Por tanto, Schäffle se limita a dar, por decirlo así, el tono fundamental de esta teoría del trabajo, sin llegar a desarrollarla al modo como lo hace, por ejemplo, según veíamos, un Courcelle-Seneuil.

Wagner llega un poco más allá, pero solamente un poco más allá. También él entiende que los capitalistas son "funcionarios de la colectividad encargados de formar y emplear el fondo nacional de medios de producción"[17] y que la ganancia del capital que perciben *por* esta o, al menos, *en* esta función, es una renta (p. 594). Pero caracteriza las prestaciones de los capitalistas, consistentes en "crear y emplear los capitales privados", en las "actividades de disponibilidad y ahorro", de un modo más concreto que Schäffle lo hiciera, como verdaderos "trabajos" (pp. 111, 592, 630), que constituyen una parte de los costes totales que han de ser invertidos en la producción de bienes y que forman, por tanto, uno de los "elementos constitutivos del valor" (p. 630). Lo que Wagner no se detiene a explicar, como no lo había hecho tampoco Schäffle, es de qué modo contribuye este elemento a la formación del valor de los bienes y cómo interviene en la proporcionalidad entre el interés y las sumas del capital, en la cuantía del tipo de interés, etc. Podemos, pues, decir que tampoco Wagner hace más que dar, al igual que aquél, el tono fundamental de la teoría del trabajo, aunque su doctrina sea un poco más definida.

Ante esta situación, no nos atrevemos a afirmar de una manera rotunda que los socialistas de cátedra, con esta orientación, se proponían precisamente dar una explicación teórica o aportar una justificación político-social de la institución del interés. Un indicio en pro del primer criterio lo tenemos en el hecho de que incorporen el factor trabajo a su definición formal del interés; otro en la circunstancia de que Wagner,

III, p. 386.) "Por tanto, desde un punto de vista histórico puede justificarse plenamente el capitalismo y la ganancia del capital. Sería absurdo destruir este sistema sin haber descubierto antes una organización más perfecta de la producción." "Por consiguiente, sólo es posible empezar condenando prácticamente la ganancia del capital como apropiación de 'plusvalía' cuando sea posible sustituir los servicios que el capital privado presta a la economía nacional por una organización pública positivamente acreditada, más perfecta y que devore menos 'plusvalía'." (III, p. 422 *s.*).

[16] Véase *supra*, p. 235.

[17] *Allgemeine oder theoretische Volkswirtschaftslehre*, parte I, Fundamentación, 2ª edición, Leipzig y Heidelberg, 1879, pp. 40, 594.

por lo menos, adopte una actitud negativa ante las demás teorías del interés, lo que equivale a decir que, a menos que abrazase la teoría del trabajo, dejaba sin explicar teóricamente el fenómeno del interés; finalmente, el argumento de que Wagner considera expresamente "el trabajo" del capitalista como parte integrante de los gastos de producción y como "elemento constitutivo del valor", lo que difícilmente puede interpretarse sino en el sentido de que concibe como causa teórica del fenómeno de la "plusvalía" el "trabajo" del capitalista y su correspondiente remuneración.

En pro del punto de vista de que los socialistas de cátedra sólo veían en los "servicios" del capitalista un argumento para justificar la existencia del interés del capital, sin pretender con ello explicar teóricamente este fenómeno, habla la ausencia en ellos de toda argumentación teórica de detalle, el hecho de que Schäffle, por lo menos en sus explicaciones de detalle, en la medida en que las da, recurra a una teoría distinta del interés y, finalmente, la gran supremacía que en los escritos de este grupo de autores se da al elemento político por encima del teórico.[18]

En estas condiciones, consideramos obligado dar a nuestras observaciones críticas una forma puramente hipotética.

18 Después de haber sido escritas las líneas anteriores (1884), la duda expresada en ellas ha sido despejada por una declaración expresa en cuanto a su persona por uno de los autores interesados. En efecto, A. Wagner ha declarado en la 3ª edición de su *Grundlegung* (parte II, 1894, pp. 289 *ss.*, § 134) que con las manifestaciones aquí discutidas no trataba precisamente de ofrecer una "explicación" teórica del interés del capital, sino simplemente de "fundamentar" este fenómeno en el sentido de una "justificación político-social". Por lo que al problema teórico se refiere, Wagner cree deber considerar como "lograda en su conjunto" nuestra explicación teórica del interés basada en la "influencia del factor tiempo sobre la valoración humana de los bienes", si bien insiste en que esta explicación teórica nuestra no implica directamente "una justificación y fundamentación del capital privado como institución del orden jurídico", razón por la cual debe completarse nuestra "explicación" con la concepción por él mantenida para llegar a una fundamentación del fenómeno de que se trata en el sentido a que él se refiere. En la más reciente manifestación de este autor sobre nuestro problema (*Theoretische Sozialökonomik*, sec. I, 1907, pp. 322 *ss.*), Wagner vuelve a modificar su opinión en el sentido de que "considera aún más necesario que antes... completar" nuestra teoría, "ateniéndose a la teoría del trabajo en cuanto al aspecto económico-social del problema". Esta suministra, a su juicio, "el complemento necesario, no sólo en cuanto a la justificación, sino también en cuanto a la explicación y fundamentación del interés como categoría puramente económica". Ultimamente, se ha situado también de un modo inequívoco en el terreno de la teoría del trabajo Stolzmann (*Die soziale Kategorie*, Berlín, 1896, pp. 421 *s.*); véase *infra*, apéndice.

Caso de que los socialistas de cátedra sólo se propongan, al remitirse a las "prestaciones de trabajo" de los capitalistas, justificar desde un punto de vista político-social la existencia del interés del capital, no cabe duda de que sus manifestaciones son extraordinariamente dignas de atención. Sin embargo, no podemos entrar aquí a fondo en este aspecto del problema, pues ello se saldría de los límites que nos hemos trazado en esta parte de nuestra obra.

Pero si estos autores se proponen realmente, con ese argumento, *explicar teóricamente* la existencia del interés del capital, no tendríamos más remedio que hacer extensivo a esta rama alemana el juicio totalmente negativo que hemos formulado ya con respecto a la variante francesa de la teoría del trabajo. En el curso de la historia de las doctrinas económicas, es tan frecuente el caso de que se confunda la justificación político-social del interés con la explicación teórica de este fenómeno, que indudablemente vale la pena de dejar bien esclarecida aquí la diferencia entre estos dos puntos de vista. Estableceremos para ello un paralelo que, al mismo tiempo, permitirá al lector —por lo menos, así lo esperamos— comprender enseguida cuán insostenible es la teoría del trabajo, que estamos examinando.

La primera adquisición de tierras va unida, generalmente, a un cierto esfuerzo o a un cierto trabajo por parte del que las adquiere; tiene que empezar por roturar la tierra o emplear para tomar posesión de ella un cierto esfuerzo que, en ciertos casos, puede no ser pequeño, por ejemplo cuando a la toma de posesión preceda una larga búsqueda encaminada a encontrar el lugar más adecuado para instalarse. La tierra, una vez apropiada, rinde a quien la ha adquirido una renta. ¿Pero acaso puede *explicarse* la existencia de la renta del suelo por el hecho de esta inversión originaria de trabajo? Fuera de Carey y de unos pocos partidarios de su embrollada teoría, nadie se ha atrevido a sostener semejante cosa. Ni podría afirmarla nadie que no fuese completamente ciego a la realidad. Es claro como la luz del día que las tierras de un valle fértil no arrojan una renta precisamente porque su ocupación haya costado trabajo alguna vez y que una montaña rocosa no deja de rendir renta precisamente porque su ocupación se haya desarrollado sin esfuerzo. Y asimismo es indiscutible que dos fincas igualmente fértiles e igualmente bien situadas arrojan la misma renta aunque una de ellas, fértil por naturaleza, se haya ocupado con poco esfuerzo y la otra, en cambio, haya tenido que ser roturada, invirtiendo un gran trabajo en esta operación; como es claro también que 200 yugadas de tierra no arrojan el doble de renta que 100 porque su ocupación originaria haya costado

doble esfuerzo; y, finalmente, no cabe la menor duda de que si la renta del suelo aumenta al crecer la población, ésto no tiene absolutamente nada que ver con una inversión originaria de trabajo: en una palabra, la aparición de la renta del suelo y, sobre todo, su cuantía disuenan hasta tal punto de la aparición y la magnitud del trabajo primitivamente invertido en tomar posesión de la tierra, que es imposible ver en ésto el principio que nos permita explicar la institución de la renta territorial.

Pero la cosa cambia esencialmente si de lo que se trata es de *justificar* con aquella inversión de trabajo la existencia de la renta del suelo. En este sentido, sí cabe perfectamente mantener el punto de vista de que quien ha roturado una finco o simplemente se ha adelantado a tomar posesión de ella ha adquirido así un mérito tan digno de ser remunerado como sean de permanentes las ventajas que de ese hecho obtenga la sociedad humana; de que es justo y equitativo que aquel que entrega una finca al cultivo para siempre obtenga también para siempre una parte de su rendimiento en forma de renta. No pretendemos con ésto afirmar que este criterio *deba* ser decisivo en todos los casos para justificar la institución de la propiedad privada sobre el suelo y la percepción de rentas por los particulares, como corolario obligado de esa institución, pero sí *puede* serlo en ciertas circunstancias. Es perfectamente concebible, por ejemplo, que un gobierno colonial obre cuérdamente, para acelerar la ocupación de un territorio, concediendo como premio por el trabajo de roturación y primera ocupación de las tierras la propiedad sobre los terrenos cultivados y, por tanto, el derecho a percibir para siempre, en lo sucesivo, una renta de ellos. Por tanto, el criterio de la inversión de trabajo por parte del primer ocupante sólo puede ofrecer un *fundamento justificativo* muy plausible y un motivo decisivo político-social en cuanto a la implantación y conservación de la renta del suelo, pero sin ser nunca una *razón explicativa* suficiente de ésta.

Otro tanto acontece con la relación entre las "actividades de ahorro y disponibilidad" de los capitalistas y el interés del capital. Puesto que estas actividades constituyen el medio más eficaz para la formación y el empleo útil de un capital nacional suficiente y puesto que, además, no puede esperarse que sean ejercidas en el volumen necesario por los particulares si éstos no tienen la perspectiva de obtener, a cambio de ellas, ventajas duraderas, esas prestaciones efectuadas por los capitalistas pueden, indudablemente, ofrecer un motivo de justificación altamente plausible y un móvil legislativo decisivo para la implantación o la conservación del interés del capital. Pero esto es una cosa y otra muy

distinta el pretender explicar teóricamente la existencia del interés a base de aquel "trabajo". Para ésto, sería necesario que existiese una relación normal entre el supuesto efecto del interés del capital y su pretendida causa, o sea la inversión de trabajo por parte del capitalista. Y será en vano que semejante relación se busque en el mundo de la realidad. Un millón de florines rendirá 50,000 de intereses lo mismo si el ahorro y el empleo de ese millón ha costado mucho trabajo a su poseedor que si le ha costado poco o no le ha costado nada: un millón rendirá diez mil veces más intereses que una suma de 100 florines, aunque para ahorrar estos 100 florines se hayan pasado infinitamente más trabajos y se hayan realizado infinitamente más esfuerzos que para ahorrar aquel millón; el deudor que conserva y emplea capital ajeno no percibe, a pesar de su "inversión de trabajo", ningún interés; en cambio, el propietario sí lo percibe, aunque su "trabajo" sea igual a cero. El propio Schäffle, movido por estas consideraciones, se ve obligado a reconocer en un pasaje de una de sus obras: "Una distribución basada en la proporción del volumen y la meritoriedad de las prestaciones no tiene lugar ni con respecto a los capitalistas entre sí ni en lo tocante a los obreros con relación al capital. *Esta distribución no es principio ni es tampoco consecuencia fortuita*".[19]

Pues bien, si la experiencia demuestra que el interés del capital no guarda relación alguna con el trabajo desarrollado por los capitalistas, ¿cómo va a encontrarse, racionalmente, en este "trabajo" el principio que permita explicar la institución del interés? A nosotros nos parece que la verdad se trasluce con demasiada claridad a través de los hechos para perder mucho tiempo en explicaciones: si el interés del capital no guarda relación alguna con la inversión de trabajo por parte del capitalista, en cambio guarda una relación muy estrecha con el hecho de la posesión y con la magnitud del capital; el interés del capital no es —repetimos nuestras palabras anteriores— una renta de trabajo, sino una renta de posesión.

Llegamos, pues a la conclusión de que la teoría del trabajo en todas sus variantes no puede ofrecer una explicación teórica sólida del interés del capital. Quien no guste de explicaciones artificiosas comprenderá enseguida, sin asomo de duda, que el poder económico del capital tiene bases muy distintas de esa pretendida "capacidad de trabajo" del capitalista, que el interés del capital es, no sólo en cuanto al hombre, sino también en cuanto a la cosa, algo distinto del salario.

¿Cómo explicarse, entonces, que los autores hayan dado en inventar tantas teorías basadas sobre el trabajo? Sencillamente por la moda,

[19] *Bau und Leben*, III, p. 451.

extendida desde Adam Smith y Ricardo, de reducir todo el valor a trabajo. Para hacer entrar el interés del capital, a la fuerza, en el marco unitario de esta teoría y poder atribuir también a este fenómeno el único origen que se consideraba legítimo, ciertos economistas no retroceden ni ante las construcciones más artificiosas y embrolladas.[20]

[20] Antes de poner fin a este capítulo queremos decir dos palabras acerca de J. G. Hoffmann. En efecto, también él explica el interés del capital como salario abonado por ciertos trabajos. "También estas rentas —dice Hoffmann, refiriéndose a las rentas del capital— son simplemente *un salario por trabajos*, trabajos que son, además, de un interés muy común, pues con su percepción se halla esencial y preferentemente relacionada la obligación de ejercer una actividad libre en favor del bienestar público, de la ciencia y del arte, de todo lo que facilita, ennoblece y adorna la vida humana" (*Ueber die wahre Natur und Bestimmung der Renten aus Boden- und Kapitaleigentum*, en *Sammlung kleiner Schriften staatswirtschaftlichen Inhalts*, Berlín, 1843, p. 566). Frente a Hoffmann se halla aún más justificada que frente a los socialistas de cátedra la duda de si sus palabras pretenden ser, en realidad, una explicación teórica del interés del capital. En este caso, su teoría será, indiscutiblemente, aún más infundada que todas las demás teorías del trabajo; en el caso contrario, se saldrá de nuestra competencia en este lugar examinar la legitimidad de su criterio desde otro punto de vista.

LIBRO VI

JOHN RAE

John Rae[1] figura entre los numerosos economistas de primer rango que pasaron casi completamente desapercibidos ante sus contemporáneos, cuya importancia hubo de ser descubierta por las generaciones posteriores, una vez que sus descubrimientos adquirieron nuevo relieve y fueron tomados en consideración y puestos a discusión en circunstancias más propicias.

Rae formuló, especialmente en lo tocante a la teoría del capital, una serie de ideas extraordinariamente notables y originales, algunas de las cuales presentan una semejanza innegable con puntos de vista desarrollados como medio siglo más tarde por Jevons y por el autor de la presente obra. Sin embargo, sus contemporáneos pasaron de largo ante aquellas originales doctrinas. Y se da la circunstancia de que su libro aparece citado frecuente y extensamente por el más brillante y más leído de los economistas de su tiempo: John Stuart Mill, circunstancia que parece que debiera de haber contribuído a dar a su doctrina una rápida y extensa difusión. Pero, por curiosa coincidencia, J. St. Mill no incluye entre sus numerosas citas de Rae nada de lo que constituye el núcleo original de las ideas de este autor; se limita a citar las partes accesorias y que podríamos llamar ornamentales, las más adecuadas para ilustrar las doctrinas tradicionales sostenidas por el propio Mill.[2] Y como la obra de Rae debió de ser leída directamente por poquísimas personas,[3] resulta que la parte más interesante de su contenido pasó

[1] *Statement of some new principles on the subject of Political Economy, exposing the fallacies of the systems of free trade, and of some other doctrines mantained in the "Wealth of Nations"*, Boston, 1834.

[2] Véase el artículo de Mixter citado más abajo, p. 165.

[3] Así parece indicarlo la gran rareza de esta obra. Nosotros nos hemos esforzado vanámente en conseguir un ejemplar por compra, y sólo poco antes de publicarse la segunda edición de nuestro libro, gracias a la bondad del prof. C. Menger, pudimos manejar un ejemplar de la obra que había logrado adquirir para su biblioteca particular, famosa por lo completa que es. Posteriormente, en 1905, el prof. Mixter ha editado una reimpresión de este libro que ha adquirido fama póstuma, bajo el nuevo título de *The sociological theory of capital*, reedición en la que aparecen, además, modificaciones muy profundas en cuanto al orden del texto, aunque sin introducir ningún cambio en éste (Nueva York, MacMilian

ignorada para sus contemporáneos y mucho más, naturalmente, para la posteridad, que a través de las citas de Mill difícilmente podía convencerse de la importancia de la obra y sentir interés por un libro como éste, rápidamente desaparecido de la circulación. Así se explica que un conocedor tan minucioso de la literatura como Jevons, que además residía en Inglaterra, no parezca haber tenido conocimiento de la obra de Rae; por lo menos, nosotros no hemos podido descubrir en sus páginas ni rastro de ella, y podemos estar seguros, conociendo la íntima afinidad existente entre muchas ideas de ambos autores y lo concienzudo que era Jevons, que éste no habría dejado de citar a Rae si hubiese llegado a tener noticia de su libro. Tampoco nosotros lo conocíamos al publicarse la primera edición del presente estudio sobre *El Capital y el Interés.* Conocíamos únicamente las citas que Mill hace de él y a través de las cuales, como decimos, nadie podía conceder gran importancia a este autor.[4] Hasta hace poco, Rae no fué arrancado al olvido por su compatriota C. W. Mixter, quien en un detallado estudio[5] reproduce el contenido esencial de su obra y expone el criterio de que los puntos más importantes de la moderna teoría sobre el capital desarrollada más tarde por nosotros habían sido anticipados ya por Rae, y además de un modo más completo y más certero.[6]

Aprovechamos con gusto la ocasión que nos brinda la reedición de

Comp., 1905). Es curioso que esta obra, que pasó desapercibida en la patria de su autor, fuese traducida al italiano veinte años después de su aparición y publicada en la *Bibliotheca dell'Economista,* vol. XI (Turín, 1856), pero sin que ello contribuyese gran cosa a difundirla en la literatura italiana. En su *Introduzione allo Studio dell'Economia Politica* (Milán, 1892), Luigi Cossa sólo le dedica cinco líneas en la p. 483, en las que dice que en Rae se encuentran algunas observaciones atinadas sobre la acumulación del capital, recogidas por Stuart Mill, de lo que parece deducirse que, a pesar de existir una traducción italiana de la obra de Rae, el propio Cossa sólo paró la atención en las citas que de ella toma J. Stuart Mill.

[4] En un breve resumen que figura en la primera edición de nuestra *Positive Theorie* (p. 249, nota 1) sobre el modo como había sido tratado en la literatura anterior el tema del interés por parte de los economistas sólo indico, a tono con esto, que "en Rae, autor extensamente citado por J. St. Mill", se encuentran "buenas observaciones" sobre aquel tema, considerando, en cambio, a Jevons como el primero que lo trata *ex professo.* Y en la primera edición de la presente obra no se cita para nada a Rae, puesto que de las citas de Mill no se deduce que este autor tuviese una teoría propia sobre el interés.

[5] *A forerunner of Böhm-Bawerk,* en *Quarterly Journal of Economics,* vol. XI, enero, 1897, pp. 161–190.

[6] L.c., p. 190: "...he anticipated Böhm-Bawerks theory of interest, in the substance of its leading features and in many of its details, and even to a great extent in the exact form of its expressions. He did more; he expanded that theory on some sides in which it was lacking, he avoided its greatest errors."

esta *Historia crítica de las teorías sobre el interés del capital*[7] para llenar una laguna indudable que se advertía en la primera edición de la obra mediante una exposición detallada de la teoría de Rae. No creeríamos, sin embargo haber cumplido plenamente nuestra misión si, haciendo con él lo mismo que con los demás autores estudiados críticamente en esta obra, no expusiéramos a continuación del resumen de su doctrina un análisis crítico de ella, el cual no coincidirá, desde luego, en todos los puntos con el juicio de Mixter.

1. *Exposición de la doctrina de Rae*

Rae, un escocés emigrado al Canadá, escribió su obra teórica como fundamentación de ciertos resultados prácticos. En el problema del librecambio, que desempeñaba un papel muy importante en las reaciones entre el Canadá y la metrópoli, Rae era decidido adversario de Adam Smith. Y, para razonar a fondo su posición contraria a él, recurrió a profundas investigaciones teóricas, que versan principalmente sobre "la naturaleza del capital *(stock)* y las leyes que presiden su aumento o disminución". A este tema se consagra precisamente el segundo y más largo libro de su obra (pp. 78-357), que es el que a nosotros nos interesa, mientras que el primero, mucho más breve (pp. 7-77), está dedicado a demostrar que "no existe identidad entre los intereses individuales y los nacionales" y el libro tercero, también muy corto (pp. 358-386), bajo el título de "the operations of the legislator on National stock", contiene la aplicación de su teoría a la práctica.[8]

Sólo tomaremos del primer libro, pues no es necesario más para nuestras observaciones, unas cuantas observaciones del autor. Rae empieza exponiendo que los medios y los caminos por los que puede adquirirse y aumentarse la riqueza individual no son, ni mucho menos, los mismos que enriquecen a un pueblo en su conjunto. Los individuos, dice, se enriquecen mediante la simple adquisición de bienes ya existentes, los pueblos solamente por medio de la producción de bienes que antes no existían. "Estos dos procesos se distinguen por el hecho de que uno significa una adquisición y el otro una creación" (p. 12). Ya en sus observaciones preliminares destaca Rae la enorme importancia que los progresos espirituales, los inventos y las mejoras tienen para el

[7] Esto fué escrito en el año 1900, a propósito de la publicación de la edición segunda de nuestro libro.

[8] Tomamos nuestras citas de la edición original de 1834. Los que posean la reedición de Mixter encontrarán en la p. 484 de ella un *Readers Guide*, en la que se indica qué páginas del original corresponden a las de esta reedición (en la que, como ya hemos dicho, se altera el orden primitivo del texto).

bienestar de las naciones. Con un giro un poco retórico, declara que la invención es la única fuerza de la tierra a que puede atribuirse realmente una virtud creadora, razón por la cual el bienestar nacional, a diferencia de la riqueza individual, no puede incrementarse sin ayuda de la "capacidad inventiva" (*inventive faculty*) (p. 15).

En el segundo libro de su obra, Rae estudia las causas por las cuales nace, se incrementa o se disminuye esta riqueza nacional, por medio de un método de investigación rigurosamente sistemática en que va desarrollando, paso a paso y sentando bien el pie, un punto tras otro.

Empieza estudiando los elementos de la producción de los bienes. El hombre tiene la capacidad de comprender "la marcha de los acontecimientos y su mutuo encadenamiento". Esta facultad, que le distingue de los animales inferiores, le permite, de una parte, prever sus necesidades futuras y, de otra parte, velar por la futura satisfacción de estas necesidades, asegurando por medio de sus actos la creación de los recursos necesarios para ello. Rae da pruebas, en esta parte de su obra, de comprender claramente tanto la naturaleza de la producción de los bienes como la de la acción de éstos. Califica los bienes, muy acertadamente, como "estructuras de materia" (*arrangements of matter*) (p. 81) y observa que no podemos transformar "la naturaleza de las cosas", pero sí su forma, y que por este medio "podemos intervenir en el proceso de los efectos que parten o dependen de ellas" de tal modo que acabemos transformándolas directamente en medios aptos para la satisfacción de nuestras futuras necesidades o crear o colocar bajo nuestro poder, con ayuda de ellas, estos medios (pp. 81-82).

Rae introduce como término técnico peculiar el nombre de "instrumentos", con el que designa —en un sentido mucho más amplio que el que suele dársele en el lenguaje popular— todos los productos nacidos del trabajo humano y destinados a satisfacer futuras necesidades; por tanto, no sólo los bienes productivos, sino también los bienes de disfrute, siempre y cuando que estén llamados a ejercer sus funciones en el futuro, incluyendo también los bienes de disfrute consumibles, como el pan, hasta el momento de su consumo efectivo (p. 88), y los bienes de disfrute permanente, como los sombreros (p. 93) o los caballos de montar (105), incluso una vez que han empezado a usarse, siempre y cuando que no estén totalmente desgastados.[9] Lo opuesto a

[9] Cfr. también p. 171, donde Rae subdivide el *stock* total, que abarca todos los instrumentos, en el *stock for immediate consumption* y el *capital* y enumera como "instrumentos" pertenecientes a la primera categoría, por ejemplo, los vestidos, las casas-habitación, los muebles, los jardines, las plazas de juego, etc. Su definición del capital, así como su división de éste en capital fijo y circulante se atiene por entero al estilo corriente en su tiempo y es menos afortunada cuanto

los instrumentos son, en la terminología de Rae, los dones puros de la naturaleza, considerados como "materiales" para el trabajo humano (pp. 92, 93, 99).

Hay ciertas cualidades que son, necesariamente, comunes a todos los "instrumentos". Todos ellos son, directa o indirectamente producto del *trabajo* (p. 91). Todos ellos, además, aportan o ayúdan a aportar *prestaciones (events)* que satisfacen necesidades humanas, quedando luego "agotados" *(exausted)*. Su idoneidad para realizar estas prestaciones o el importe *(amount)* de prestaciones que realizan es lo que Rae llama *capacity* (p. 92).[10] Finalmente, es nota común a todos los instrumentos el que entre su creación y su agotamiento medie cierto *período de tiempo*. "Necesariamente tiene que ser así, pues todos los acaecimien-

más original es; al hacer hincapié, como entonces era usual, en el hecho de que los bienes que forman el capital o que se producen con ayuda de él deben estar destinados al comercio de cambio (the instruments, to which this term [capital] applies, supply the future wants of the individuals owning them, indirectly, either from being themselves commodities *that may be exchanged* for articles directly suited to their needs, or by their capacity of producing commodities *which may be so exchanged*", p. 171), excluye literalmente del concepto de capital los bienes productivos de los que producen para sus propias necesidades, por ejemplo, el arado, la yunta y la máquina trilladora del agricultor que destina su producto a su propio consumo. Sin embargo, como acertadamente advierte Mixter (l.c., pp. 169 *s.*), en el transcurso de su obra Rae apenas hace uso de este concepto estricto del "capital", sino que maneja constantemente el concepto amplio de *stock*, que incluye todos los instrumentos, por lo cual su definición poco feliz del capital no se traduce en consecuencias perjudiciales. Lo que no llegamos a comprender es por qué Mixter (l.c., pp. 169 *s.*) cree poder identificar este concepto amplio del *stock* o de los *instruments* con nuestro concepto de los "interproductos". El hecho de que tanto Rae como nosotros incluyamos los *warehouse-goods* en nuestros respectivos conceptos no basta, ni mucho menos, para sostener que estos conceptos sean idénticos, ya que nuestro concepto de los "interproductos" *excluye* por principio los productos ya *maduros* para el disfrute (en efecto, desde nuestro punto de vista los *warehouse-goods* no son bienes totalmente maduros para su disfrute), mientras que Rae los *incluye*, también por principio, en el concepto de los *instruments*, aun cuando hayan llegado ya a poder del consumidor y éste no los haya consumido aún del todo. Según la definición y la explicación de Rae, aunque Mixter no lo entienda así, también los medios de sustento entran, indudablemente, en su concepto de *instruments*. Este concepto, cuya nota característica más saliente consiste en la consagración a una necesidad futura, presenta más bien, a nuestro juicio, ciertas analogías con el concepto del capital de Turgot y de Knies. Posteriormente, el propio Mixter ha reconocido los equívocos que se deslizan en sus manifestaciones; cfr. su trabajo, citado al final de este capítulo y titulado *Böhm-Bawerk on Rae*.

[10] La mejor traducción de este término sería la de "capacidad de prestación". Opinamos, al igual que Mixter (l.c., p. 168), que el concepto de los *events* útiles de Rae coincide exactamente con el de nuestras "prestaciones útiles" (véase *supra*, pp. 250 *ss*.).

tos (*all events*) se desarrollan en el tiempo" (p. 93). Este período de tiempo puede ser corto o largo, puede durar años, meses o lapsos aún más breves, pero necesariamente tiene que existir.[11]

Ahora bien, expone Rae, es necesario que exista una pauta para poder comparar la capacidad de prestación (*capacity*) o los rendimientos (*returns*) de los instrumentos con el trabajo directo o indirecto invertido en crearlos. Rae entiende que esta pauta la da el trabajo; por tanto, "las prestaciones realizadas por un instrumento (*the events brought to pass by any instruments*) se aprecian con arreglo al trabajo al que el poseedor del instrumento lo equipara en cuanto a su valor (*are esteemed equivalent*)" (p. 92). Rae opina —cosa que, como hemos de ver, no es del todo exacta— que esta manera de concebir el problema tiene una importancia puramente terminológica (*has no other effect than that of giving distinctness to our nomenclature*). Por lo demás, se remite también, en apoyo de ella, al hecho de que en muchos casos los rendimientos prestados por los instrumentos se comparan efectivamente con trabajo porque ahorran directamente trabajo. Las conducciones de agua, por ejemplo, ahorran el trabajo de transportar el agua, "razón por la cual puede decirse del instrumento representado por la tubería, indiferentemente (*may be said indifferently*), que suministra determinada cantidad de agua o que ahorra determinada cantidad de trabajo" (p. 92). Y más adelante Rae hará frecuentemente uso de esta manera alternativa de expresarse (por ejemplo, p. 171).

Finalmente, en otra ocasión (p. 98) añade que, al emplear el tra-

[11] Es aquí donde el factor tiempo aparece por vez primera en Rae. Claro está que nosotros no vemos tampoco claro por qué Mixter pretende identificar este transcurso del tiempo que media entre la creación y el agotamiento de los instrumentos y a que se refiere Rae con el lapso de tiempo en que nosotros basamos nuestro concepto de los rodeos capitalistas de producción. Rae dice: "Between the formation and the exhaustion of instruments a space of time intervens"; Mixter entiende que esto es "the same thing as saying that the capitalistic process is a roundabout process" (l.c., p. 169). Esto es un error manifiesto. Nosotros nos referimos al lapso de tiempo que en la producción capitalista media entre el despliegue de las fuerzas productivas originarias y la fabricación de los productos; es decir, para expresarnos en los términos del propio Rae, al espacio de tiempo que transcurre *hasta* la *formation* de los *instruments*. En cambio, Rae se refiere al espacio de tiempo, esencialmente distinto de éste, que discurre *entre la "formation" y la "exhaustion"* de los *instruments*. Si Robinson, con el trabajo de unas cuantas horas, construye con piedras planas un banco para descansar, puede ocurrir que este trabajo dure veinte años o incluso cien, representando por tanto un considerable "period between formation and exhaustion" tal como entiende Rae y, en cambio, un período de producción extraordinariamente breve, tal como nosotros mismos lo entendemos. Véase también acerca de esto el final de la nota que figura en las pp. 334-35.

bajo como pauta para calcular la capacidad de rendimiento de los bienes, no debe tenerse en cuenta, en rigor, el esfuerzo físico o espiritual del obrero, sino el *salario* que por ello percibe. Y, prescindiendo de las oscilaciones reales, que conoce perfectamente, considera este salario, para lo tocante a su investigación teórica, como un factor dado e invariable (p. 97).

Pero, además de las tres cualidades ya mencionadas y que son realmente comunes a todos los instrumentos (creación por el trabajo, capacidad de aportar prestaciones útiles e intervalo de tiempo entre su creación y su agotamiento), Rae se cree obligado a admitir dentro de los ámbitos de sus investigaciones una cuarta cualidad común, que en realidad no lo es totalmente. Cuando comparamos entre sí las capacidades de rendimiento de diversos instrumentos que sirven a la misma clase de necesidades, las medimos no pocas veces en proporción a la eficacia de rendimiento técnico *(by the relative physical effects)* que los instrumentos desarrollan. Por ejemplo, si una carga de leña de una determinada clase nos permite obtener exactamente el doble de calor que otra, decimos que la *capacity* de la primera es doble que la de la segunda, y si la primera se cifra en cuatro jornadas de trabajo la segunda valdrá exactamente dos *(if the one be equivalent to four, the other will be equivalent to exactly two days labour)*. Hay, sin embargo, numerosos casos excepcionales en los que la *relative capacity* de instrumentos de la misma clase depende de causas ajenas a sus cualidades puramente físicas.[12] No obstante y dada la dificultad de enfocar el problema bajo un punto de vista distinto, Rae cree deber sentar para su razonamiento ulterior la hipótesis de que la *capacity* depende siempre de las cualidades físicas de los instrumentos, del mismo modo que para la investigación científica de los problemas mecánicos se puede y se debe admitir hipotéticamente la existencia de líneas puramente matemáticas y la inexistencia de frotamientos (p. 94).

Si en la comparación entre la *capacity* de los instrumentos y el trabajo invertido para crearlos o los costes de su creación (p. 100) se incluye, como tercer elemento, el del *tiempo* que transcurre entre la creación y el agotamiento de los instrumentos resultará otra interesante combi-

[12] Las excepciones a que alude Rae aquí y sobre las que vuelve más adelante, en p. 259, son desarrolladas por él en el cap. XI sobre el lujo y consisten en que, muchas veces, la gente, por motivos de vanidad, valora mucho más altos ciertos bienes muy valiosos, a pesar de que en nada satisfacen mejor sus necesidades reales, que otros bienes más baratos que podrían prestarles los mismos servicios o casi los mismos. Si la vanidad no influyese más o menos en los gastos de las gentes, las cosas —opina Rae— sólo se valorarían con arreglo a sus cualidades físicas (p. 283; cfr. también el sumario que sirve de epígrafe al capítulo sobre el lujo, p. XV).

nación de factores, susceptible de ser presentada en forma de cifras. En efecto, estos tres factores pueden reducirse perfectamente a números, y atendiendo a la variable proporción que cabe establecer entre ellos en los diferentes instrumentos puede formarse una "serie de órdenes" en la que entren todos los instrumentos existentes. La estructura de esta "serie", que conduce, pura y simplemente, a la clasificación de los bienes con arreglo al porcentaje de ganancia, es explicada por Rae de un modo tan peculiar como abstracto. Ante todo, sienta la afirmación de que, "como consecuencia de un principio que más tarde habrá de aclararse", sólo se crean deliberadamente aquellos instrumentos cuya *capacity* excede del volumen de sus costes de trabajo. Y asimismo establece, provisionalmente y para simplificar el problema, el supuesto de que tanto la creación como el agotamiento de todo instrumento se efectúan en un momento determinado. "En estas condiciones, todo instrumento tiene que encontrar necesariamente cabida en un sitio cualquiera de la serie, cuyos eslabones (*orders*) se determinan con arreglo a la magnitud del tiempo durante el cual los instrumentos de que se trata se traducen en prestaciones de doble valor que el trabajo que ha sido necesario para crearlos (*issue in events equivalent to double the labour expended in forming them*), o se traducirían si no se agotaran antes (*or would issue, is not before exhausted*). Podemos representar estos eslabones u órdenes por las letras A, B, C... Z, a, b, c, etc." En el orden A figuran aquellos instrumentos que se traducen ya al cabo de un año en prestaciones cuyo valor duplica el del trabajo necesario para su creación, agotándose después; en la clase *B* aquellos que necesitan dos años para rendir prestaciones de doble valor que el trabajo necesario para crearlos y luego se agotan; en la clase *C*, el plazo necesario para duplicar los costes de creación es de tres años, en la clase *D* de cuatro años, en la clase Z de 26 años, y así sucesivamente. En general, Rae llama a las clases en que el período de duplicación es menor, o sean la clase A y las cercanas a ella, *the more quickly returning orders* y las clases de plazo más largo, es decir, la Z y la próximas a ella, *the more slowly returning orders.*[13]

Es cierto que, en la práctica, rara vez se ajusta la realidad nítidamente a las cifras redondas de este esquema abstracto: unas veces, ocurre que los períodos al cabo de los cuales se agotan los instrumentos rara vez se miden por años enteros, sino que abarcan las más de las veces o muy frecuentemente fracciones de años; otras veces, nos encontramos con que la *capacity* total del instrumento no equivale precisamente al doble de su coste, sino que es mayor o menor que el doble. Pero esto no im-

[13] Estas expresiones sólo pueden traducirse correctamente con los términos de "breve" y "largo período de duplicación". Cfr. Mixter, l.c., p. 177.

pide que el esquema sea aplicable, pues basta con introducir en él algunas reducciones, para las que Rae da la siguiente orientación. Si la *capacity* representa exactamente el doble del coste y el período de tiempo en que se desarrolló no puede medirse por años enteros, el instrumento en cuestión tendrá cabida en una clase intermedia que deberá intercalarse en el lugar del esquema que corresponda. Así, por ejemplo, si un instrumento tiene siete años y medio de duración, formará parte de una clase intermedia situada entre las clases *G* y *H*. Si la capacidad de rendimiento de un instrumento se agota antes de que se hayan duplicado sus costes de creación, será necesario prorrogar imaginariamente su duración y ver dentro de qué plazo alcanzarían sus prestaciones el doble del coste, suponiendo que su remanente sobre el coste de creación siguiese aumentando en la proporción anterior. Supongamos, por ejemplo, que alguien cree un instrumento con un coste de dos jornadas de trabajo y que este instrumento se agote al cabo de seis meses, habiendo suministrado durante este tiempo un rendimiento por valor de 2,828 jornadas de trabajo: esto quiere decir que, siempre y cuando que el remanente de la *capacity* sobre los costes siguiera creciendo en la misma proporción, al llegar al final del duodécimo mes se habrá cuadruplicado, "pues la cifra de 2,828 representa el término medio (geométrico) relativo entre 2 y 4". Este instrumento tendría su cabida, por tanto, en la clase A, en la de los que duplican el coste al cabo de un año (pp. 102, 103). Y de un modo análogo, tratándose de instrumentos cuya suma total de rendimiento represente más del doble del capital, deberemos remontarnos para seguir los progresos de su *capacity* y ver en qué plazo habría duplicado ésta el coste a base del mismo ritmo de rendimiento. Este plazo será el que nos dé la pauta para clasificar al instrumento de que se trate (p. 103).

Finalmente, puede surgir otra complicación si la creación del instrumento o su agotamiento, o ambas cosas a la vez, no se efectúan, como más arriba preveíamos ya, en el mismo momento, sino a lo largo de un período más extenso, como realmente suele ocurrir. Sin embargo, estos plazos tienen siempre, por decirlo así, un punto de gravitación en el tiempo[14] en torno al cual se agrupan las correspondientes prestaciones, de tal modo que aquellas que se efectúen prematuramente se compensan con las que se efectúan más tarde. Y estos puntos son los que representan los "verdaderos períodos" de la creación[15] o del ago-

[14] Esta expresión no aparece en Rae.

[15] Aquel período más largo de tiempo a lo largo del cual se reparten las prestaciones de trabajo invertidas para crear un instrumento es a todas luces idéntico al "período de producción" de nuestra propia teoría del capital. Pero en lo sucesivo Rae no sigue interesándose por este concepto, sino por el espacio intermedio que

tamiento de los instrumentos (pp. 104, 105). Finalmente, Rae resume todos los factores que pueden influir en la clasificación de los instrumentos dentro del esquema de rendimiento en el sentido de que un instrumento pertenece a una clase de rendimiento tanto más favorable cuanto mayor sea su capacidad de rendimiento, menores sus costes y más corto el plazo de tiempo que transcurre entre su creación y su agotamiento (p. 108).

El lector atento se habrá dado fácilmente cuenta de que este esquema tan complicado de clasificación puede exponerse perfectamente por medio de un método mucho más familiar de concepciones y de expresión, que el propio Rae aplica, aunque sólo en un pasaje posterior de su libro (p. 195). De la clase A forman parte, sencillamente, aquellos bienes cuya remanente de rendimiento sobre los costes de producción, reducido a un año, representa el 100 por 100, duplicando, por tanto, en un año su valor inicial; los instrumentos de la clase *B* rinden en un año el 41 por 100, los de la clase C el 28 por 100, los de la clase G el 10 por 100, los de la clase N el 5 por 100, y así sucesivamente.[16] Por tanto, el sistema de Rae representa, pura y simplemente, una clasificación de los bienes con arreglo al porcentaje de ganancia que rinden.

Después de exponer en estas consideraciones preliminares la teoría elemental de los instrumentos, Rae se acerca al problema que fundamentalmente le interesa, dada la finalidad de su obra: entra a investigar las causas que determinan la masa de los instrumentos que un pueblo crea y posee, masa en la cual se refleja precisamente la magnitud de la riqueza nacional.

Rae cree poder determinar cuatro causas de ésta:

1) La cantidad y calidad de los "materiales" que el pueblo posee, es decir, de los tesoros naturales de que dispone.
2) La intensidad del impulso eficiente de acumulación o de ahorro (*the strenght of the effective desire of accumulation*).
3) La cuantía del salario.
4) Los progresos de la capacidad inventiva (*inventive faculty*; p. 109).

Acerca de la primera y la tercera de estas cuatro causas es poco lo que

discurre entre el *period of formation* y el *period of exhaustion*, y además, en esta última expresión la palabra *period* empleada por él no designa, muchas veces (por ej., en p. 104), un *espacio de tiempo* real, sino un *momento dado*. Cfr. *supra*, p. 336 *n*.

16 Para calcular el período de duplicación a base de este tipo de interés Rae procede, naturalmente, partiendo de una progresión geométrica, es decir, a base de los intereses compuestos.

Rae tiene que decir.[17] En cambio, son muy minuciosas y originales sus manifestaciones acerca del impulso de acumulación. Antes de entrar en ellas cree oportuno, sin embargo, proceder a la comprobación, muy interesante teóricamente, de una ley de experiencia, que recuerda en parte la teoría de Thünen y en parte las modernas teorías sobre el capital.

En el supuesto de que permanezca invariable el conocimiento de los hombres acerca de las fuerzas y cualidades de las materias, la *capacity* que se infunde a éstas al transformarse en instrumentos no puede exaltarse indefinidamente *sin que al mismo tiempo los instrumentos creados sigan desplazándose constantemente de las series* A, B, C, *etc.*, es decir, en clases de un *período de duplicación cada vez más largo* o, como diríamos en términos más sencillos, de un *porcentaje de rendimiento cada vez menor* (the capacity... cannot be indefinitely increased *without moving the instruments formed continually onwards in the series* A, B, C, *etc.*); en cambio, aun suponiendo que los conocimientos permanezcan estacionarios, siempre y cuando que hayan alcanzado un volumen más o menos grande, la *capacity* infundida a los materiales puede aumentar sin un límite previsible *sin necesidad de que los instrumentos sean desplazados completamente de las series* A, B, C, *etc.*, o, dicho en otros términos, sin que desaparezca totalmente el remanente de su *capacity* sobre los costes o su rendimiento porcentual puro *(but there is no assignable limit to the extent of the capacity which a people having attained considerable knowledge of the qualities and powers of the materials they possess can communicate to them without carrying them out of the series* A, B, C, *etc.*, *even if that knowledge remain stationary*, p. 109).

Rae razona la primera parte de esta ley del modo siguiente. La *capacity* de los instrumentos puede aumentar por dos causas: porque aumente su *duración* o porque aumente su eficiencia *(efficiency)*: porque se prolongue el tiempo durante el cual rinden prestaciones útiles o porque

[17] Para Rae, la calidad y cantidad de los materiales constituye un hecho importante, pero último *(important but ultimate fact)* sobre el cual no tiene por qué recaer su investigación (p. 130); y lo mismo por lo que se refiere al estudio de los salarios, que también declara aceptar como *an existing circumstance* y de la que sólo dice concisamente que el nivel bajo de los salarios actúa en el mismo sentido que el mejoramiento de la calidad de los materiales que han de elaborarse o los progresos en cuanto a los inventos técnicos. En efecto, según él, todas estas circunstancias contribuyen de igual modo a obtener el mismo rendimiento con menores gastos. Sin embargo, Rae no deja de observar que, desde otros puntos de vista, se distingue muy esencialmente la acción de estos factores mencionados (pp. 130, 131).

aumente la cantidad de prestaciones que rinden durante el mismo tiempo.

Por regla general, la duración de los instrumentos sólo puede prolongarse mediante una mayor inversión de trabajo en el momento de crearlos. Si, por ejemplo, mediante una adición de trabajo en el momento de construirla, se aumenta a 60 años la duración de una casa que de otro modo sólo habría durado 30, para los efectos del cálculo que se persigue será lo mismo que si con aquel incremento de trabajo se hubiese construído una segunda casa de 30 años de duración para que prestara servicios a partir del momento en que se inutilizase la primera. Pero, como el incremento de trabajo debe aportarse ahora mismo, resultará que los rendimientos conseguidos por esta adición de trabajo quedarán muy lejos en el tiempo de la inversión de los costes correspondientes y sólo duplicarán el coste al final de un largo período de tiempo. Es pues, lo mismo que si se crease un instrumento perteneciente a un *order of slower return*. Para que no ocurriese ésto, sería necesario que la adición de trabajo que se traduce en una determinada prolongación del plazo de tiempo disminuyese siempre en progresión geométrica; lo cual, como bien dice Rae, conduciría a la larga a un verdadero absurdo.[18]

En cuanto al aumento de la *eficacia* que puede infundirse a los materiales mediante su elaboración, a la larga este aumento tropieza con dificultades cada vez mayores, las cuales sólo pueden vencerse mediante una mayor inversión de trabajo. En efecto, las gentes elaboran ante todo aquellos materiales cuyas fuerzas pueden ponerse en movimiento más fácilmente y que producen en mayor abundancia y con mayor rapidez los resultados apetecidos. Y como la existencia de materiales de que dispone una sociedad es limitada, los miembros de ésta, mientras no aumenten sus conocimientos y se vean obligados, además, a acrecentar continuamente la masa de los instrumentos que forman la base de aquellos materiales, no tienen más remedio que recurrir constantemente a materiales de más difícil elaboración o de que sólo se obtienen efectos más escasos o más tardíos. En todos estos casos, la mayor eficiencia de los instrumentos se paga con mayores costes o, lo que es lo mismo, aquéllos entran a formar parte de *order of solwer return* (pp. 112, 113).

El tránsito así operado será rápido mientras la técnica se halle todavía en su infancia, los hombres sólo conozcan unas cuantas maneras

[18] "If, therefore, continual additions be made to the durability of an instrument, it cannot be preserved at an order of equally quick return unless the several augmentations be communicated to it by an expenditure diminishing in a geometrical ratio; that is, in a ratio becoming indefinitely less, as it is continued. This, however, cannot happen, for, it would imply an absurdity" (p. 112).

de dar empleo a los materiales y, por tanto, consigan más ventajosamente lo que se proponen mediante el empleo de los métodos por ellos conocidos; en cambio, cuando al progresar el estado de los conocimientos, los hombres conocen numerosos caminos y combinaciones por medio de los cuales pueden conseguir los resultados apetecidos, aunque algunos de ellos resulten más ventajosos que otros, la gradación será siempre paulatina, por lo cual el tránsito a una combinación menos ventajosa, impuesto por el agotamiento de la combinación más favorable, se traducirá en la creación de instrumentos que no quedarán muy atrás en el esquema de las categorías de rentabilidad (p. 113).

Finalmente, si se conocen muchísimas fuerzas y cualidades de muchísimos materiales, el número de combinaciones en que pueden entrar todas estas fuerzas y todos estos materiales será prácticamente ilimitado, del mismo modo que un número cada vez mayor de cifras da lugar a una serie cada vez mayor y por último prácticamente ilimitada de combinaciones. Esta consideración explica la segunda parte de la ley expuesta más arriba, a saber: la de que en países de técnica considerablemente desarrollada el constante incremento de su disponibilidad de instrumentos no tropieza con límite alguno, con la única reserva de que, como ya indica la primera parte de la ley, los nuevos instrumentos van entrando sucesivamente en nuevas categorías del esquema cada vez menos beneficiosas (p. 115). Y, según Rae, esta consideración abstracta aparece corroborada también por la experiencia, bastando para convencerse de ello echar una mirada a las condiciones existentes en la Gran Bretaña, donde, a pesar de ser el suyo un territorio tan limitado, se ha llegado en punto a la elaboración de instrumentos a extremos que no conoce, seguramente, ningún otro país en la actualidad; y, sin embargo, queda todavía un margen gigantesco, que previsiblemente no llegará a agotarse nunca, para ulteriores elaboraciones de esta clase (p. 116).

La medida en que se haga prácticamente uso de este margen dependerá, suponiendo que la técnica sea estacionaria, del estado de aquel factor que Rae llama la "intensidad del impulso eficaz de acumulación". La investigación sobre este punto constituye uno de los capítulos más interesantes del libro de Rae (pp. 118 ss.).

Todos los instrumentos exigen para su creación la inversión de cierta cantidad de trabajo o equivalentes de trabajo y aportan otra cantidad mayor de trabajo o de equivalentes de éste. La creación de todo instrumento implica, por tanto, el sacrificio de un bien presente menor a cambio de crear un bien mayor futuro. Si se llega a la conclusión de que la creación de este bien mayor futuro vale la pena de sacrificar aquel bien presente menor, se creará el instrumento; en el caso contrario, no se creará. En estas condiciones, toda sociedad continuará multipli-

cando los instrumentos que lleven consigo su desplazamiento a categorías cuyo período de duplicación es cada vez más largo, tanto más cuanto más dure el período dentro del cual se mantenga la inclinación de sus miembros a sacrificar un bien presente para adquirir al cabo de ese período otro bien de doble valor. Si esta inclinación se mantiene por espacio de uno, de dos, de tres, de veinte años, etc., continuará la creación de instrumentos hasta llegar a las clases *A*, *B*, *C*, *T*, *etc.*, y la creación de instrumentos cesará en el punto en que desaparezca el deseo de realizar aquel sacrificio. "La decisión (*determination*) de sacrificar una determinada cantidad de bienes presentes para obtener en el futuro una cantidad mayor de bienes" es lo que Rae llama *effective desire of accumulation* (p. 119).

Más adelante, Rae entra a investigar las causas que determinan la actitud de los hombres ante este problema y, por tanto, la intensidad de su impulso de acumulación. Según él, la inseguridad y la brevedad de la vida y el hecho de que con la vejez disminuya la capacidad de disfrute del hombre son factores que contribuyen a que "desde el punto de vista de la mayoría de los hombres prevalezca el presente sobre el futuro". ¿Para qué vamos a preocuparnos por bienes que sólo podrán disfrutarse en un momento en el que tal vez ya no viviremos o en el que con toda seguridad habremos dejado de existir, o en los que, por lo menos, habrá disminuído nuestra capacidad de disfrute? (pp. 119, 120). A ello hay que añadir que la perspectiva de un goce presente suele excitar mucho más nuestra atención, nuestra imaginación y nuestro apetito que la de un goce futuro. "Tal vez no habrá nadie para quien un bien del que pueda disfrutar hoy no tenga mucha mayor importancia que un bien exactamente igual, pero que sólo puede disfrutar al cabo de doce años, aun suponiendo que tuviera la seguridad de poder disfrutarlo para entonces y en las mismas condiciones que ahora" (p. 120). Por consiguiente, opina Rae, si los hombres sólo tomasen en consideración su propio interés personal, no cabe duda de que la intensidad de su impulso efectivo de acumulación sería mucho menor, y sólo se crearían instrumentos susceptibles de duplicar su valor en un período corto (p. 121). "Pero no todos los goces humanos tienen un carácter egoísta" (*not altogether selfish*). El hombre no se preocupa solamente de su bienestar personal, sino también del de su familia, del de sus amigos, del de su país, del de su raza. Esto hace que los bienes futuros que pueden procurarse mediante el sacrificio de un goce presente pierdan "la mayor parte de su inseguridad y de su carencia de valor" (*uncertainty and worthlessness*). La preocupación por los que vendrán después o, dicho en términos más generales, los "impulsos sociales y de amor al prójimo" (*social and ben-*

evolent affections) tienden, por tanto, a acrecentar muy considerablemente el impulso eficiente de acumulación (p. 122).

Otro factor que influye en este sentido es la intensidad de nuestras dotes intelectuales, ya que éstas, al contrario de las pasiones momentáneas, colocan ante nuestros ojos "con la fuerza que legítimamente les corresponde", las necesidades del futuro, y no solamente las nuestras propias, sino también las de otros, moviéndonos con ello a velar por su satisfacción (p. 122).

También contribuyen a fomentar el impulso eficaz de acumulación todas aquellas circunstancias que acrecientan la probabilidad de que las providencias adoptadas para velar por el futuro lleguen a ser disfrutadas por nosotros mismos o por otras personas. Entre estas circunstancias se cuentan, por ejemplo, la bondad del clima y el hecho de tener una profesión sana y segura. Por el contrario, los marinos, los soldados, los que viven en sitios malsanos son, por lo general, gentes derrochadoras. Otros factores que influyen también en ésto son la seguridad o la inseguridad de las instituciones sociales, de la administración de justicia, etc. (p. 125).

Tales son los factores principales que determinan la relación estimativa entre el presente y el futuro, tratándose de personas que se mueven en general por motivos conscientes, en la época de la vida en que se forman los hábitos del hombre. Una vez formados estos hábitos, son ellos los que regulan la conducta ulterior y dominan, en cierto modo, a sus antiguos señores. Por lo demás, la inmensa mayoría de la gente no forma sus hábitos mediante su propia elección y reflexión, sino sencillamente siguiendo el ejemplo del medio en que viven y la corriente general del modo de pensar y de obrar de toda la sociedad (p. 123). Desde este punto de vista, se advierten notables diferencias entre los distintos pueblos, diferencias que, a su vez, se traducen en otras muy considerables en cuanto al grado a que llevan la creación y acumulación de instrumentos, y Rae pone una serie de ejemplos históricos para demostrar e ilustrar este tesis.

Luego, por medio de una transición bastante extraña, Rae pasa a hablar del *cambio* de los bienes, de sus leyes y del medio a través del cual se efectúan: el dinero. Añade que todo el mundo aspira a agotar sus instrumentos lo antes posible, ya que es así como le dan más rápidamente su rendimiento. De este modo, los instrumentos entran a formar parte de categorías de período más breve de duplicación, lo cual imprime un fuerte impulso al deseo de acumular y multiplicar los instrumentos. Y dice que éste es el punto de vista desde el cual debe considerarse la utilidad de la *división del trabajo*. Si cada cual se limita a una determinada rama de producción y a la creación de los instrumentos que son

necesarios para ella, los instrumentos no permanecerán nunca ociosos y ésto hará que transcurra un plazo de tiempo menor entre su creación y su agotamiento, que los instrumentos entren en un *order of quicker return*, lo que implica la posibilidad de una mayor acumulación y de una mejor provisión en cuanto a las necesidades futuras de toda la sociedad (pp. 164, 165). Y esta concepción de la división del trabajo, que hoy juzgaríamos demasiado unilateral, le parece a Rae tan importante, que incluso dedica a su defensa un apéndice especial (pp. 352 *ss.*), en el que polemiza contra Adam Smith, el cual, como es sabido, había explicado de otro modo muy distinto las ventajas de la división del trabajo.

Pero la división del trabajo es inseparable del cambio, razón por la cual es necesario proceder también a la investigación de éste. A tal propósito, Rae desarrolla una breve, pero notable teoría de los precios. Trátase de una *teoría de los costes de reproducción* muy cauta y bien formulada. Si las cosas sólo costasen trabajo, cosas que hubiesen costado la misma cantidad de trabajo se cambiarían siempre sobre un pie de igualdad. Pero no se cambian así simplemente porque hayan costado la misma cantidad de trabajo, sino porque sus instrumentos están destinados a la satisfacción de necesidades futuras y siempre bajo el supuesto de que no pueden adquirirse por menos trabajo. Si falta esta última premisa, si el productor, por ejemplo, sólo invierte el trabajo que ha invertido por impericia o por desidia, el comprador no pagará el precio que corresponde a la cantidad de trabajo invertida. Por eso Rae formula su ley de los precios, en términos más precisos, diciendo que mientras sólo se toma en consideración el trabajo, unas cosas se venden por otras, no en proporción al trabajo que *ha sido invertido* en cada una de ellas, sino en proporción al trabajo que *debe invertirse* (*which is necessary to bestow*) para crear medios de satisfacción igualmente aptos. Y subraya muy certeramente que, al progresar la técnica de la producción, los artículos no se venden ya por la cantidad de trabajo que realmente han costado, sino por el volumen de trabajo menor que ahora es necesario para producir un artículo igual (pp. 166-169).

Pero, además del trabajo, otro factor que hay que tomar en consideración (*one of the items to be taken into account*) es el *tiempo*. En efecto, aparte del trabajo casi siempre se emplean también y se desgastan otros instrumentos, las materias, las herramientas, etc. Todo esto tiene que remunerarse también en los precios de las mercancías con arreglo a una norma en que no se tiene en cuenta solamente el trabajo que se ha invertido en su producción, sino también el tiempo al cabo del cual se remunera el trabajo correspondiente, y siempre a tono con la intensidad del *effective desire of accumulation* en el momento dado. Si, por ejemplo,

un telar que el tejedor agota al cabo de 7 años ha costado 100 días de trabajo y el impulso eficiente de acumulación de la persona de que se trata es lo suficientemente fuerte para desplazarlo, en el proceso de creación de instrumentos, hasta la clase G, con un período de duplicación de siete años (*strenght sufficient to carry him to the order* G), la cooperación prestada por el telar reclamará una remuneración que equivaldrá a 200 jornadas de trabajo al final del período de siete años o, caso de que se logre antes, a un período proporcionalmente menor, pero que excederá siempre de 100 jornadas de trabajo. Si el tejedor "no tuviese la certeza moral de obtener otro tanto, no habría creado el instrumento, y si aquel rendimiento no se mantuviese, el instrumento no volvería a ser renovado" (pp. 169, 170).

Pero el factor tiempo se hace sentir también en la formación de los precios aun en aquellos casos en que aparentemente sólo se paga trabajo. Si, por ejemplo, un obrero se hace cargo de la tala de una parcela de bosque y la ejecución de este trabajo dura tres meses, el pago del trabajo será más o menos grande según que se haga efectivo al comienzo de los tres meses o al final de este plazo; "y la diferencia entre ambas cantidades se determinará, al igual que en otros casos, según la categoría hasta la que haya avanzado, dentro de la situación existente, la creación de instrumentos" (*by the particular orders to which instruments, in that particular situation, are generally wrought up*; p. 170).

Este pensamiento aparece ilustrado de un modo muy interesante por otra manifestación que Rae hace poco después, aunque en relación con otro punto. Todos los instrumentos tienen la capacidad de satisfacer necesidades o de ahorrar trabajo.[19] Pero estas prestaciones pertenecen al futuro. Ahora bien, no es posible equiparar dos cantidades iguales de satisfacción de necesidades o de ahorro de trabajo una de las cuales se efectúe mañana y otra a la vuelta de cinco o de quince años. Eso sería tanto como equiparar 100 árboles grandes, de los que pueden sacarse mañana mismo 100 cargas de leña, a 100 árboles recién plantados, que podrán dar la misma cantidad de leña al cabo de cincuenta años. La pauta natural para comparar entre sí esta clase de bienes y encontrar para todos ellos una expresión en una cantidad de trabajo presente nos la da la *apreciación relativa* que los individuos interesados se forman con respecto al presente y al futuro, es decir, la intensidad del *impulso efectivo de acumulación.* que impere en la sociedad de que se trate. Si el impulso de acumulación tiene *la suficiente intensidad para desplazar la creación de instrumentos hasta la clase* E *con un período de duplicación de cinco años,* tendremos que un instrumento que dé al cabo

[19] Véase *supra*, p. 336 s.

cinco años un rendimiento por valor de dos jornadas de trabajo podrá equipararse normalmente a un día de trabajo actual (pp. 171, 172).

Finalmente, en otro pasaje (p. 300) se resume la teoría de los precios, breve y concisamente, diciendo que las mercancías se cambian "por cantidades iguales de trabajo, calculadas con arreglo al tiempo de su inversión y *de la categoría de instrumentos que realmente se haya alcanzado*" (*for equal quantities of labor, reckoned according to the time when applied, and the actual orders of instruments*).

Al lector atento no se le escapará, probablemente, que, en estas distintas manifestaciones, Rae formula alternativamente la influencia determinante del tiempo en cuanto a los precios en dos variantes algo diferentes, que nosotros hacemos resaltar, poniendo en cursiva las correspondientes palabras. En unos sitios establece el principio de que el factor tiempo debe encontrar una remuneración con arreglo a la intensidad del impulso de acumulación imperante en el individuo o en la sociedad de que se trate, es decir, con arreglo a factores de orden psicológico; en cambio, en otros sitios la pauta de la remuneración se deriva de aquella categoría de rendimiento hasta la que progrese realmente la creación de los instrumentos dentro de la sociedad dada. Y entre las dos cosas no existe, ni mucho menos, una identidad, como lo sabe también perfectamente Rae. En efecto, la intensidad del impulso de acumulación suele preceder a la acumulación efectiva, que no es más que el efecto de aquél: hasta que el impulso de acumulación no tiene "suficiente tiempo para actuar", no puede ser alcanzado íntegramente por la acumulación efectiva;[20] sin embargo, diversas circunstancias, entre las cuales desempeñan importante papel según Rae las nuevas invenciones, hacen que haya y se renueve siempre cierto margen entre el estado efectivo de la acumulación y el que consiente el estado de los factores psicológicos. Por el momento, no hacemos más que tomar nota de esta dualidad de formulación en cuanto a la ley de los precios, reservándonos el volver sobre ella más adelante, cuando analicemos críticamente la teoría de Rae.

La introducción de los cálculos a base del dinero convierten en fórmulas simples y homogéneas todos los cálculos que se refieren al rendimiento de los instrumentos en relación con el tiempo durante el cual se efectúa. Se calcula a base de tantos por ciento anuales.[21] El ren-

[20] Rae distingue, por ejemplo, en pp. 172 *s.*, expresamente, los casos "where the effective desire of accumulation of a community has had opportunity to work up the materials possessed by it into instruments of an order *correspondent to* its own strenght" de aquellos otros "where the accumulative principle has not yed had time fully to operate", y de modo parecido a éste en pp. 194 y 264.

[21] Véase *supra*, p. 347.

dimiento de los instrumentos que se conceden a crédito recibe el nombre de interés del capital (*interest*), el de los instrumentos que su propietario retiene para sí y emplea por cuenta propia ganancia del capital (*profit of stock*). Bajo este segundo concepto se engloba también, generalmente, la remuneración por los esfuerzos físicos y espirituales del empresario, y por sus riesgos. Si descartamos estos elementos, podemos considerar el tipo usual de intereses (*rate of interest*) como la pauta adecuada para calcular la cuantía real media de las ganancias del capital en un país y, consiguientemente, la categoría del esquema de rentabilidad hasta la que llega la creación de los instrumentos (*at which instruments are there arrived*; pp. 195, 196).

Y aunque el impulso efectivo de acumulación varíe mucho entre los diversos individuos del mismo pueblo, podemos observar que en la misma sociedad todos los instrumentos existentes pertenecen a la misma o casi la misma categoría de rentabilidad (o, dicho en términos más familiares, que todos los capitales arrojan, sobre poco más o menos, el mismo interés). Rae explica esto del siguiente modo. Los dilapiladores o, en general, las personas cuyo *desire of accumulation* es inferior a la media social pueden exigir en cambio por los instrumentos que se hallan en su posesión más de lo que valen según su propia apreciación del presente y del porvenir, y por eso los venden; estas personas van empobreciéndose gradualmente. Por el contrario, las personas cuyo deseo de acumulación excede del grado medio de intensidad se inclinarán a crear instrumentos pertencientes a una categoría de rentabilidad más baja que la media; pero esto no es necesario, ya que pueden comprar los instrumentos de rentabilidad normal desechados por los pródigos. "Aquellos son los compradores naturales de los bienes patrimoniales que salen de manos de los dilapidadores; su exceso de previsión contrarresta la falta de previsión de éstos y hace que la masa total de instrumentos existentes dentro de la sociedad se mantenga, sobre poco más o menos, dentro de la misma categoría" (pp. 198, 199). Esta uniformidad de las cuotas de rendimiento que arrojan los instrumentos hace que los individuos tomen aquella pauta de rendimiento dominante como pauta para todos sus negocios; los negocios que prometen arrojar la cuota de ganancia usual se emprenden y son considerados lucrativos, los que no arrojan esta cuota de ganancia se dejan y se consideran negocios no rentables, negocios en pérdida; expresiones éstas que, como muy acertadamente dice Rae, no son del todo correctas y que, en todo caso, sólo tienen una razón de ser muy relativa, limitada a un determinado país y a un determinado tiempo (pp. 205, 206).

El segundo gran gran factor fundamental que actúa, además del impulso de acumulación, es el *progreso de la capacidad inventiva*. Rae

dedica a este factor consideraciones generales e históricas muy interesantes. Para nuestro tema, interesa principalmente el modo cómo los progresos técnicos influyen sobre la cuantía de la riqueza nacional, de una parte, y de otra sobre la cuantía del tipo de interés.

La esencia de los inventos técnicos consiste casi siempre en el descubrimiento de materiales nuevos o más adecuados o de nuevas cualidades útiles de los mismos; desde el segundo punto de vista, suelen desempeñar importante papel los progresos de la ciencia (pp. 224 *ss.*). Los progresos traen siempre como resultado inmediato el mayor rendimiento del trabajo, pues con la misma cantidad de trabajo se consigue un efecto mayor, o bien se consigue el mismo efecto con una cantidad menor de trabajo. Lo cual, a su vez, en la medida en que rija la premisa teórica que Rae empieza sentando como necesaria, a saber, que los instrumentos se valoren en proporción a su rendimiento físico,[22] trae además como consecuencia el que los instrumentos pasen a *more speedly returning orders*, al mejorar la relación entre su *capacity* y sus costes (pp. 258, 259). Además, este efecto, aunque en principio sólo afecte a aquellos instrumentos especiales a que se refieran directamente los inventos, suele hacerse efectivo muy pronto a todos los instrumentos que la sociedad posee. Si, por ejemplo, en la industria panificadora se consigue un progreso que permita obtener un pan de la misma calidad que antes con la mitad de trabajo y la mitad de combustible, es indudable que los beneficios de este progreso no redundarán solamente en provecho del ramo de panaderos, sino que aprovecharán a toda la sociedad. "Los panaderos obtendrán un pequeño aumento en sus ganancias, pero la sociedad toda comerá pan por algo menos de trabajo y todo consumidor de pan, es decir, todo miembro de la sociedad obtendrá un rendimiento mayor con la misma inversión que antes. Toda la serie de instrumentos que la sociedad posee se hará ahora más productiva, entrará en una categoría de más rápido rendimiento" (*would be somewhat more productive, would be carried to an order of quicker return;* p. 259).

De este modo, todo invento, al hacer que toda la masa de los instrumentos de una economía nacional avance a *more productive orders*, acrecienta la magnitud que Rae llama su "capital y riqueza absolutos" (*absolute capital and stock*), es decir, el capital nacional medido por aquella pauta ideal que Rae había establecido un poco más arriba (p. 172; véase *supra*, pp. 292 *ss.*) para la tasación de todos los instrumentos que sirven al porvenir. En efecto, si se valoran los instrumentos con arreglo a su rendimiento futuro, traduciéndolo a través del cálculo

[22] Cfr. *supra*, p. 337.

en trabajo presente con arreglo a la relación estimativa vigente en la sociedad entre el presente y el futuro, nos encontramos con que una duplicación del rendimiento conseguida gracias a los progresos técnicos, a base del mismo *desire of accumulation*, conducirá también a una valoración doblemente alta de los instrumentos o a una duplicación del capital absoluto representado por éstos. Sin embargo, la gente suele valorar sus instrumentos con arrego a otra pauta, comparándolos entre sí con relación a su cambio mutuo y tomando como medida un determinado bien (el dinero), con el que pueden compararse todos los demás instrumentos. La valoración hecha con arreglo a esta pauta, a base del valor de cambio con respecto a las otras clases de instrumentos, conduce al concepto del "capital o la riqueza *relativos*" (p. 172). Y este capital relativo no se acrecienta directamente por medio de los inventos técnicos. Pues estas mejoras no aumentan directamente la masa, sino solamente la *capacity* de los instrumentos existentes. Si este aumento de capacidad beneficia a todos los instrumentos por igual, no habrá razón para que se cambien entre sí en una proporción distinta que antes; y aunque el aumento de *capacity* los afecte desigualmente, lo que ocurrirá será que por algunos instrumentos se exigirán en cambio más instrumentos de otra clase que antes, pero, como es natural, el valor de cambio de estos otros instrumentos disminuirá en la misma proporción y todo el "valor relativo o de cambio" *(relative or exchangeable, value)* de la riqueza nacional permanecerá invariable (p. 260).

Sin embargo, el aumento de la riqueza absoluta tiene una importancia real, como lo demuestran las tres circunstancias siguientes:

1) Los miembros de la sociedad disponen de una provisión más abundante para sus necesidades futuras.
2) La economía nacional de que se trata se hace más poderosa con relación a otras economías nacionales.
3) Se consigue, *indirectamente*, un incremento en cuanto a la masa de los instrumentos o de la riqueza nacional. En efecto, los progresos técnicos permiten acometer la elaboración de materiales menos adecuados o más reacios que antes no eran tomados en consideración; de este modo, se amplía el círculo de los materiales elaborables y, en última instancia, la masa de los instrumentos que se crean a base de los materiales del país. Y con ello aumenta también, en fin de cuentas, la suma del valor de cambio que representa la masa acrecentada de los instrumentos existentes o el "capital relativo" del pueblo. El volumen de este incremento dependerá íntegramente de la calidad y la cantidad de los materiales que figuren en las categorías más

bajas, "más próximas", que los progresos técnicos incorporen al campo de la posible elaboración (*quantity of materials of the next lower grades*). A veces, un pequeño progreso técnico hace que una gran cantidad de materiales, a base del grado vigente de impulso de acumulación, entre dentro de los ámbitos de éste y otras veces, en cambio, un progreso grande sólo se traduce en un aumento insignificante de la masa de instrumentos (pp. 262, 263).

La implantación de mejoras suele traer como consecuencia, caso de que no se interpongan circunstancias que contrarresten este efecto, a base de las causas expuestas, una cuota elevada de ganancia. Una cuota de ganancia elevada derivada de las causas expuestas es indicio (*indicative*) de que se ha operado un aumento directo del capital absoluto de la economía nacional y conduce, del modo que hemos expuesto más arriba, al consiguiente aumento del capital relativo. Pero también en los países en que el impulso eficiente de acumulación es poco intenso tiene que imponerse necesariamente una cuota elevada de ganancia. Ahora que, en estos casos, se derivan de ella consecuencias completamente distintas. En tales casos, no es indicio del aumento de la renta de los miembros de la nación ni de un inminente crecimiento de su riqueza relativa (p. 263).

Finalmente, Rae toma en consideración las tendencias en contrario que se oponen a un aumento de la riqueza nacional; entre ellas, principalmente, el lujo y la causación de daños (*waste*) debida a la conducta de los individuos o de los estados (en caso de guerra, por ejemplo). Presenta cierto interés teórico, en este aspecto, la división de los bienes en *luxuries* y *utilities*. *Utilities* son los bienes en cuanto se los valora atendiendo a las cualidades físicas que los hacen idóneos para la satisfacción de ciertas necesidades reales; *luxuries*, en cuanto se los considera desde el punto de vista de su aptitud para satisfacer la vanidad (*vanity*) de los hombres (Indice p. xv). Bienes de lujo son aquellos que no se ajustan al supuesto teórico establecido en un principio por Rae (p. 94) de que los bienes puedan compararse y valorarse entre sí con arreglo a sus cualidades físicas; la base de la valoración, en esta clase de bienes, no es su idoneidad para la satisfacción de las necesidades, sino su carácter valioso (p. 305 y *passim*).

Finalmente, el estudio de la cooperación de todos los factores que afectan a la naturaleza y a la producción de los bienes lleva a Rae a contraponer concisamente la acción de las dos fuerzas principales: el *inventive principle* y el *acumulative principle*. El primero aumenta el poder humano y acrecienta la riqueza nacional desplazando hacia categorías de *quicker return* los instrumentos creados por él. Por su parte, el *accu-*

mulative principle mueve a los hombres a incorporar a sus operaciones un círculo más amplio de procesos y acrecienta el patrimonio, al aumentar la *capacity* de los instrumentos ya creados o al elaborar nuevos materiales; con lo cual, en directa contraposición con el *inventive principle,* hace que los instrumentos se desplacen hacia categorías de *slower return* (pp. 321, 322).

2. *Crítica de la teoría de Rae*

Para poder juzgar imparcialmente lo que Rae aporta al campo de nuestras investigaciones conviene tener presente ante todo que los intereses y los propósitos de este autor giraban en torno a un problema que no era precisamente el del interés del capital. Lo que a Rae le interesa primordialmente es el incremento de la riqueza nacional. Sus investigaciones, bastante profundas, llegan hasta el punto en que puede sacar de ellas conclusiones prácticas para su tema fundamental. Desde este punto de vista, toca también los problemas relacionados con el interés del capital y trata, sobre todo, en su esquema, de los instrumentos pertenecientes a distintas clases de rentabilidad. La categoría de rentabilidad alcanzada en cada momento es la que marca el tipo de interés, pero para él es más importante que la influencia ejercida sobre el tipo de interés la influencia que el desplazamiento del límite de responsabilidad hacia adelante o hacia atrás ejerce sobre la masa de los instrumentos creados y, por tanto, sobre la magnitud de la riqueza nacional. Pero Rae sólo trata del problema del interés en la medida en que este problema le sale al paso en su camino hacia la meta principal que persigue. Consecuencia de ello es una peculiar desigualdad en cuanto al modo de tratar el problema. Aquellas premisas de la teoría del interés que son, al mismo tiempo, premisas de sus ideas sobre el incremento de la riqueza nacional, aparecen tratadas con la mayor minuciosidad y muy a fondo, como ocurre, por ejemplo, con las causas determinantes del *effective desire of accumulation*. En cambio, aquellas premisas que sólo guardan relación con el verdadero problema del interés como problema de distribución, son tratadas por el autor con una brevedad lacónica, como acontece por ejemplo con toda la teoría de la formación de los valores de cambio y los precios, teoría que Rae condensa en cuatro páginas, y también, cosa en extremo característica, con la cuantía del salario, problema que por sus innegables relaciones mutuas con el de la cuantía del interés del capital habría debido ser tratado necesariamente en conexión con el problema de la distribución; aparece cuidadosamente descartado de sus investigaciones, y el autor lo da simplemente por supuesto como una magnitud dada e invariable (pp. 97, 130 s.). Así se

explica que el carácter extraordinariamente concienzudo y coherente que las investigaciones de Rae muestran en su campo fundamental de indagaciones no aparezcan, en cambio, en las digresiones ocasionales en que trata del problema de la distribución.

En las manifestaciones de Rae sobre el problema del interés pueden distinguirse dos series de pensamientos. En una de ellas se explica el interés a base de la influencia que ejerce el *tiempo* sobre la tasación de las necesidades y de los bienes. Esta serie de pensamientos, a pesar de que Rae no la expone de un modo coherente, sino fragmentariamente y en diversas ocasiones, forma sin embargo, una unidad armónica perfecta y puede resumirse en las siguientes tesis. Por razones que afectan a nuestra persona y principalmente por la brevedad e inseguridad de la vida, por el descenso previsible de nuestra capacidad de disfrute y, finalmente, por razón de nuestra entrega pasional al momento, damos a los goces y a las necesidades presentes y a los medios destinados a satisfacerlas una valoración mayor que a los goces y necesidades futuros y a sus correspondientes medios de satisfacción. Esta mayor valoración del presente hace que no nos consideremos suficientemente resarcidos por un sacrificio cualquiera actual de trabajo o de bienes si sólo percibimos en el futuro, por la vía de la producción, la misma cantidad que hemos sacrificado en el presente; sólo nos consideramos, en efecto, compensados por un sacrificio presente ... el resultado futuro de la producción sobrepasa el valor al sacrificio de producción presente, por lo menos en la proporción en que tenemos en más aprecio el presente que el futuro. Si el precio de los productos no encierra una remuneración lo suficientemente grande desde este punto de vista, nadie se dedicará a producir el artículo en cuestión, los que estén produciéndolo abandonarán esta rama de producción, y a la larga se impondrá por este camino un nivel de precios que asegure a los empresarios, además del resarcimiento de sus desembolsos, un remanente proporcionado a la valoración social de las relaciones entre el presente y el futuro y a la duración del tiempo por el cual se les indemniza. Este remanente es la ganancia del capital.[23]

Esta serie de pensamientos representa un grande y original progreso con respecto a los diversos intentos con que nos encontramos en la

[23] Este razonamiento se deriva principalmente del contexto de las manifestaciones de Rae en pp. 118 *ss.*, 172 *y* 169 *s.* Encuentra su expresión más clara en los numerosos pasajes en que Rae relaciona el momento psicológico, la "strength of the effective desire of accumulation" con la formación del precio y del interés. En cambio, la introducción del *actual order of instruments* en vez de la *strength of desire* como regulador del precio y del interés pertenece, como hemos de ver, a otra serie de pensamientos.

literatura anterior. Como sabemos, ya Galiani y Turgot, en algunas de sus manifestaciones incidentales y aforísticas, habían puesto el interés en relación con la diversa apreciación de los bienes presentes y futuros, pero sin llegar a desarrollar ni siquiera a retener esta idea.[24] Un poco más tarde —tal vez sea éste el lugar más oportuno para indicar ésto—, el famoso utilitarista Bentham expresa esta misma idea con absoluta claridad, pero sin llegar tampoco a desarrollarla en forma de una teoría detallada del interés. En una de sus obras filosóficas, Bentham sienta de un modo muy expreso la premisa psicológica de que el "valor" de los sentimientos de placer aumenta o disminuye en razón inversa a su mejoramiento en el tiempo[25] y establece una conexión de ideas entre este hecho psicológico y el fenómeno del interés por medio de la observación, que el autor hace a otro propósito, de que también existe una diferencia cuantitativa entre el valor de dos cantidades de dinero de la misma magnitud una de las cuales se hace efectiva sin demora mientras que la segunda sólo es pagadera después de diez años a contar desde el día de hoy y de que esta diferencia puede ser tan grande que, por ejemplo, calculando a base de un tipo de interés del 5 por 100, el valor de la segunda cantidad queda reducido a la mitad del de la primera.[26] Y en uno de los escritos económicos de Bentham encontramos la afirmación lapidaria y perfectamente exacta de que los préstamos de dinero a interés no son otra cosa que actos de cambio de dinero presente por dinero futuro.[27] Pero, como no se preocupa de desarrollar los eslabones intermedios explicativos que conducen de aquella premisa psicológica al fenómeno del interés, mucho menos al del interés originario del capital, —así resulta completamente dudoso si Bentham pretende derivar el interés de aquella premisa psicológica o, por el contrario, esta premisa de la existencia previa del interés—,[28] nos encontramos con que el filósofo inglés no aporta al desarrollo de la teoría del interés, esencialmente, mucho más de lo que habían aportado antes de él Galiani y Turgot. Y a ésto hay que añadir que, dada la marcha fortuita de las cosas, la interesante sugestión de Bentham apenas influyó para nada en el desarrollo

[24] Véase *supra*, pp. 75 y 80.

[25] *Principles of Moral and Legislation*, cap. IV.

[26] *Works*, IV, p. 540 (Codification Proposal); cita tomada de Cuhel, *Lehre von den Bedürfnissen*, § 404. Análogo a éste, aunque formulado en términos algo más generales es el pasaje que figura al final del cap. IV de los *Principles* citados más arriba: "El valor de un objeto patrimonial sube o baja, *según se admite generalmente*, con la proximidad o la lejanía del tiempo en que. . . entrará en nuestra posesión."

[27] *Defence of usury*, letter II.

[28] Véase *Exkurs* XI de la 3ª edición de nuestra *Positive Theorie*, pp. 308 *s.*; 4ª edición, pp. 226 *s.*

literario posterior. Es cierto que la filosofía hedonística benthamiana ejerció una gran influencia, en general, sobre los economistas de su tiempo, pero aquel rasgo específico de su doctrina psicológica no parece que dejara ninguna huella en la economía. Por lo menos, nosotros no hemos podido descubrir el rastro seguro de su influencia literaria en ningún autor anterior a Jevons; no sabemos si Rae conocería aquellas manifestaciones de Bentham y si, conociéndolas, ejercerían alguna influencia sobre él; a falta de elementos de juicio concretos, no es posible mantener una opinión definida sobre este punto.[29]

En todo caso, puede afirmarse que John Rae es el primer autor que desarrolla esta idea de un modo coherente y bien razonado. Y con su doctrina viene a llenar, al mismo tiempo, el marco cuyos contornos habían dibujado también, con manifestaciones insuficientes de tipo aforístico, Adam Smith, Ricardo y Malthus: en efecto, estos autores habían señalado ya que los capitalistas necesitaban tener algún interés en la formación y en el empleo productivo de los capitales y que si los precios de los bienes no dejaban margen alguno para una ganancia la formación de capitales se paralizaría.[30] Todos estos tópicos cobran con Rae un contenido que los convierte en una verdadera teoría.

Y, aunque sea adelantarnos un poco, podemos caracterizar la posición de Rae desde el punto de vista del desarrollo literario posterior del modo siguiente: si aquella serie de pensamientos hubiese sido la única de este autor, habría anticipado con ello, provisionalmente, lo que treinta y siete años más tarde diría Jevons, en términos generales acerca del problema del presente y el porvenir; habría anticipado exactamente lo que decenio y medio más tarde enseñarían acerca del tema del interés Launhardt y Sax, aplicando bastante mecánicamente las ideas de Jevons; y, finalmente, lo que a nosotros mismos se nos habría ocurrido en la primera fase de nuestras investigaciones sobre las causas del interés del capital, aunque sin llegar a pensar nunca que hubiésemos llegado con ello a la solución completa del problema.

Para nosotros, no puede caber la menor duda de que el fenómeno del interés tiene su raíz última en la distinta valoración de los bienes

[29] En vista de que en las obras de economía política de que en aquel entonces teníamos conocimiento no encontramos rastro de una teoría del interés de Bentham (en el propio Jevons, Bentham sólo aparecía citado apadrinando filosóficamente una tesis psicológica de carácter general, pero no como autor de una teoría del interés), en las dos primeras ediciones de la presente obra sólo se hace referencia a Bentham, de pasada, como adversario de la prohibición canónica de cobrar intereses. Hasta que no se publicó en 1901 el estudio titulado *Zur Theorie des Wertes. Eine Bentham-Studie*, de que es autor Oskar Kraus, no tuvimos noticia de la interesante actitud adoptada por este autor ante el problema del interés.

[30] Véase *supra*, pp. 95 *s*., 111 y 174.

presentes y futuros; nos parece también absolutamente cierto que en esta distinta valoración influyen esencialmente aquellas causas de orden psicológico de que habla Rae; pero asimismo consideramos fuera de toda duda que estas razones, por sí solas, no bastan para explicar exhaustivamente el fenómeno real del interés. Y ésto lo sabían ya tanto Rae como Jevons. En efecto, los hechos de la experiencia no permiten abrigar la menor duda acerca del hecho de que la marcha y el estado del tipo de intereses no se hallan gobernados exclusivamente por consideraciones de orden psicológico relacionadas con la duración y la inseguridad de la vida, con nuestra capacidad de disfrute y con los mayores alicientes de goce del momento presente, sino que ejercen también una influencia sobre ellos los hechos de la técnica de la producción: aquellos hechos y experiencias que en una corriente teórica ya conocida de nosotros conducen a la idea de una "productividad sustantiva del capital". La dificultad —que es a nuestro modo de ver, la mayor y, al mismo tiempo, la más tentadora dificultad de todo el problema del interés— consiste simplemente en demostrar de qué modo y a través de qué eslabones intermedios se influyen mutuamente y conducen en último término al resultado unitario del interés del capital, tal como nos lo revela la experiencia, aquellas causas parciales heterogéneas, objetivamente técnicas unas, y otras subjetivamente psicológicas. Y creemos que la mejor manera de contribuir a explicar la posición de Rae en este respecto consiste en seguir adelantándonos al curso de nuestra exposición para caracterizar brevemente el punto de vista de aquellos autores que han tenido ocasión de ocuparse de este problema después de Rae. Y, aunque sea forzar un poco la cronología, empezaremos resumiendo nuestra propia doctrina.

Nosotros nos esforzamos en demostrar que los hechos de la técnica de la producción, que enfocamos bajo el punto de vista de un mayor rendimiento técnico de los rodeos de producción que absorben mucho tiempo, contribuyen a hacer que los bienes presentes, cuya posesión nos permite seguir aquellos caminos largos y más rentables, obtengan una valoración más alta que los bienes futuros. Según esta concepción, los hechos psicológicos y los hechos de la técnica de la producción influyen coordinadamente desde el primer momento, ya que su acción se combina al principio para conducir al resultado común de que los bienes presentes sean más apreciados que los futuros, y este resultado aparece así como el eslabón que une las causas parciales que lo producen y el interés del capital que se deriva de el resultado ulterior.[31]

[31] En cuanto a los detalles, debemos remitirnos a nuestra *Positive Theorie* (1ª edición, pp. 248 *ss.* y 273 *ss.*; 3ª edición, pp. 426 *ss.*, 453 *ss.*; 4ª edición, pp. 318 *ss.* y 338 *ss.*)

En cambio, Jevons no parece entrever o descubrir ninguna posibilidad de encauzar por un derrotero común de explicación los hechos que afectan a la técnica de la producción y los hechos puramente psicológicos. Esto hace que nos ofrezca una doble explicación de tipo ecléctico, pero sin que ninguna de las dos partes de su doctrina llegue a remontarse sobre los límites de los criterios tradicionales relativos a este problema. Jevons invoca los hechos relacionados con la técnica de la producción dentro del marco de la antigua teoría de la productividad y sólo atribuye una influencia causal a la magnitud del resultado técnico, a la longitud del intervalo de tiempo que transcurre entre el comienzo y el final del proceso de producción; y los factores psicológicos los resume, en última instancia, bajo el antiguo tópico de la "abstinencia", sin saber, en realidad, explotar debidamente sus brillantes y originales ideas sobre las causas psicológicas de la menor valoración de los bienes futuros.[32]

Por su parte, Lounhardt y Sax no parecen sentir la necesidad de recurrir también a los hechos de la técnica de la producción para explicar el fenómeno empírico del interés, y se contentan, violentando evidentemente los designios de su antecesor, con utilizar aquellos materiales para una explicación *parcial*, que Jevons preparó, aunque sin llegar a utilizarlos personalmente, como base exclusiva para una supuesta explicación *total* del fenómeno del interés.[33]

Finalmente, Rae comprende claramente que, además de los motivos psicológicos de los hombres, desempeñan también un papel en cuanto al interés del capital ciertos hechos objetivos de la técnica de la producción; sabe, por ejemplo, y lo dice expresamente, que, aunque los factores psicológicos permanezcan absolutamente invariables, la invención de nuevos métodos técnicos de producción puede elevar el tipo de interés, razón por la cual enlaza a aquella serie de pensamientos puramente psicológicos otra serie de pensamientos relacionados con la *técnica de la producción*. Pero es aquí —y en esto difiero de Mixter[34]— donde a nosotros nos parece que reside precisamente el punto débil de su doctrina. A nuestro juicio, Rae no llega a dominar las dificultades del problema que aquí se presentan. Como tantos otros autores anteriores a él y como hasta un Jevons después de él, tiende harto fácil y ligeramente a considerar los remanentes técnicos de la producción como acrecentamientos de valor sobre los costes de producción, lo que le lleva, lógicamente, a presentar los razonamientos que sólo sirven para explicar un aumento de productos como explicación suficiente del fenómeno de la

32 Véanse más detalles acerca de esto *infra*, Lib. VIII, p. 479.
33 Para más detalles, v. *infra*, apéndice, p. 520.
34 Véase *supra*, p. 332.

plusvalía o del interés del capital. En esta parte de los razonamientos de Rae se echa de ver especialmente lo que más arriba decíamos, a saber: que las investigaciones teóricas de este autor no se proponían primordialmente explicar la institución del interés. Rae trata bastante a la ligera aquellas investigaciones que no afectan directamente al problema de la producción, sino al de la distribución, y no las presenta ni ante sus propios ojos ni ante los de sus lectores formando una unidad lógica. Esto hace que los saltos lógicos, las incongruencias entre lo sostenido por Rae anteriormente y sus conclusiones posteriores y, finalmente, las contradicciones entre diversas partes de su doctrina, pasen más desapercibidas que si el autor hubiese afrontado directamente el estudio teórico del problema del interés y hubiese ido examinando y articulando, eslabón por eslabón, los razonamientos que conducen de los hechos fundamentales ofrecidos por la experiencia a la explicación del interés del capital.

Para su explicación psicológica del interés, Rae apoya el aspecto técnico de la producción sobre dos puntos. En primer lugar, procura explicar desde el punto de vista de la técnica de la producción por qué, al aumentar la acumulación y paralizarse los inventos, la gente tiene que contentarse con un incremento de valor cada vez más pequeño. Explica esto basándose en las existencias limitadas y escasas de materiales de la mejor calidad y en la necesidad de recurrir, para la fabricación de instrumentos, a materiales cada vez peores, que sólo permiten obtener el mismo resultado productivo con una inversión de trabajo cada vez mayor o con mayores gastos, dejando por tanto un remanente menor de la *capacity* sobre los costes.[35]

En segundo lugar, se basa en un razonamiento de técnica de producción para transformar la regla, adecuada a la serie psicológica de pensamientos, de que el tipo de interés debe necesariamente corresponder a la intensidad psicológica del impulso social de acumulación en la regla, distinta de ésta, según la cual el tipo de interés se rige por aquel nivel de rendimiento a que la acumulación efectiva ha hecho llegar la fabricación de instrumentos. Es aquí, principalmente, donde desempeña importante papel el factor de los inventos, el *inventive principle* de Rae. Como el resultado de los inventos tiende a conferir una mayor *capacity* a los instrumentos sin necesidad de aumentar el trabajo, el remanente de la *capacity* sobre los costes se hace menor y, por tanto, los instrumentos se desplazan a categorías en que el período de du-

[35] Véase *supra*, p. 342. La demostración complementaria de que tampoco la durabilidad de los bienes puede extenderse hasta el infinito sin que ello se traduzca en una disminución del porcentaje de ganancia (véase *supra*, p. 340) es, en el fondo, correcta, pero sin que penetre en la verdadera esencia del fenómeno de que se trata.

plicación es más breve o, lo que es lo mismo, el rendimiento porcentual más alto. Pero, mientras puedan crearse instrumentos de más alta rentabilidad, es natural que aquellas gentes cuya *strenght of the effective desire of accumulation* les permitiría descender a la creación de instrumentos de rentabilidad más baja no lo hagan, y mientras estas condiciones se mantengan, no sería el estado del *desire of accumulation psicológico,* sino el mayor rendimiento efectivo de aquella categoría de instrumentos a que se haya llegado a través de la valoración gradual de las mejores ocasiones de producción, lo que servirá de factor decisivo, en todos los cálculos comerciales, para la formación de los precios y, en última instancia, para la fijación del tipo usual de ganancia. De aquí que, en la mayoría de los pasajes correspondientes de su obra, Rae sustituya la *strenght of the effective desire of accumulation,* como fundamento determinante del interés, por el *actual order at which instruments are arrived o to which instruments are generally wrought up.*[36]

Como se ve fácilmente, Rae destaca aquí en el primer plano de la explicación los hechos relativos a la técnica de la producción, y lo hace, como se advierte también a primera vista, de un modo que presenta la más notable semejanza con las correspondientes manifestaciones de Thünen. No sólo nos encontramos en ambos autores, en coincidencia casi literal, con la razón, relacionada con la técnica de la producción, del descenso sucesivo del tipo de interés, con el criterio de que, después de agotarse las ocasiones de producción más rentables, "la ulterior creación del capital tiene que valerse necesariamente de instrumentos de eficacia menor", sino que la fórmula de Thünen de que el tipo de interés dominante se rige por el rendimiento "de la última partícula de capital invertida" no es, evidentemente, más que una forma distinta de expresar la idea de Rae según la cual la rentabilidad de aquella capa de instrumentos a que se ha llegado después de agotar gradualmente las posibilidades más ventajosas de producción es la que da la pauta para la cuantía del tipo usual de interés.[37] Unicamente debemos preguntar, tanto en un caso como en otro, si las premisas de la técnica de la producción se utilizan de tal modo que pueda derivarse de ellas una expli-

[36] Por ej., pp. 170, 196, 300 y *passim.* La argumentación anterior es también una síntesis de diversas manifestaciones dispersas en la obra de Rae. Los pasajes más importantes son pp. 258 *ss.* (inventos), 170 (formación de los precios), 205 *s.* (cuota usual de ganancia) y pp. 194 y 172, donde se encuentran observaciones acerca de si el *desire of accumulation* ha tenido ya tiempo de actuar.

[37] Véase *supra,* p. 187. Para nosotros, es indudable que ambos autores han llegado a resultados tan análogos sin relación alguna entre sí. Sus investigaciones, aunque no la publicación de sus obras, fueron sobre poco más o menos simultáneas, y ambos eran, más que asiduos lectores, pensadores solitarios cuyas doctrinas presentan el sello innegable de una gran originalidad de pensamiento.

cación real, y además suficiente, de lo que se trata de explicar. En lo tocante a Thünen, se recordará que no tuvimos más remedio que contestar negativamente a esta pregunta, y tampoco con respecto a Rae podemos contestarla afirmativamente.

Es la vieja canción que conocemos de las teorías de la productividad: se embrollan y confunden constantemente dos cosas distintas: la productividad física y la productividad de valor. Este *quid pro quo* se trasluce también a través de todo el edificio doctrinal de Rae, de un modo muy peculiar: unas veces de un modo semi-inconsciente y otras veces semi-consciente. Esta confusión tiene su soporte en el concepto de la *capacity* y en el concepto de *return,* usado muchas veces como sinónimo de aquél. En la definición oficial, la *capacity* empieza presentándose como un concepto puramente técnico. "Todos los instrumentos —dice Rae, en la p. 92 de su obra— producen o contribuyen a la producción de prestaciones *(events),* que satisfacen las necesidades de los hombres. A su fuerza para producir estas prestaciones o a la cuantía de ellas *(the amount of them)* la llamaremos su *capacity*". Por tanto, la *capacity* será grande o pequeña según que se satisfagan muchas o pocas necesidades o, en su caso, según que el instrumento no sea un bien de disfrute, sino un bien productivo, según que se creen con ayuda de él muchos o pocos productos. Y, en este mismo sentido técnico se ilustra la palabra *capacity,* en numerosos pasajes, por medio de ejemplos. Un árbol frutal, dice Rae, produce frutos, una tierra cosechas, una cañería agua (p. 92). En las páginas 109 *ss.*, se demuestra sobre una base directamente técnica y de ciencias naturales el modo cómo puede acrecentarse la *capacity* de los bienes. Caben aquí dos posibilidades: o que se alargue el período durante el cual los instrumentos rinden prestaciones o que aumente la cantidad de prestaciones que el instrumento puede rendir durante un tiempo dado. Rae ilustra la mayor *capacity* de las carreteras asfaltadas, diciendo que pueden ser empleadas por 200,000 carruajes. Y en la página 259 ilustra la tesis de que los progresos inventivos producen *greater returns* con la misma inversión, diciendo que el labrador que trabaja con un arado mejor, puede labrar, con la misma inversión de trabajo y de ganado de tiro, una extensión mayor de tierras. En suma, la *capacity* es una magnitud técnica, que debe medirse por la masa de actos de satisfacción o productos que permite obtener.

Pero, al mismo tiempo, Rae refiere también la *capacity,* constante y alternativamente, a la *suma de valor* que representan los productos o las prestaciones conseguidas por medio de un instrumento. Y da paso a este cambio de sentido con la observación de que es necesario poseer una medida para poder comprar la *capacity* o los *returns* de los instru-

mentos con el trabajo invertido en su creación. Da por supuesto que esta medida es el trabajo, apreciado en cuanto a su valor de cambio o salario, y así, considera la *capacity* de un instrumento grande o pequeña según que sus prestaciones equivalgan a muchos o pocos salarios, es decir, según que representen una suma de valor más o menos grande. Y, por el momento, no parece darse cuenta de que con ello construye un segundo concepto, esencialmente distinto, de la *capacity*, pues acompaña a este cambio de sentido la observación de que sólo se trata, en realidad de un esclarecimiento terminológico (p. 92). Más adelante, sin embargo, hace una observación que debe interpretarse como una justificación consciente de la identificación de la productividad técnica y la productividad de valor de los instrumentos y que probablemente es aducida por el propio Rae como tal justificación: declara, en efecto, que debe tomar como base de sus razonamientos teóricos el supuesto de que los hombres aprecian sus instrumentos con arreglo a sus cualidades físicas, que vale tanto como decir con arreglo a su capacidad de rendimiento técnico, supuesto que —exceptuando, tal vez, los bienes de lujo, que sirven a fines de pura vanidad— responde también a la realidad de las cosas.[38]

Es cierto que, al mismo tiempo, Rae establece dentro de su sistema una regla de valor opuesta: sostiene, en efecto, que el valor de los bienes se determina por sus *costes de reproducción*.[39] Cómo puede haber concebido Rae la relación entre estas reglas de valor contrapuestas constituye uno de los numerosos puntos para los que no se encuentra una explicación segura en las lacónicas e inconexas manifestaciones de Rae. Lo más probable es, sin embargo, que Rae, siguiendo el método usual por aquel entonces, admitiese un doble concepto del valor: una especie de valor de uso —aunque es cierto que la expresión de "valor de uso" como tal no aparece nunca en su libro o, por lo menos, nosotros no la hemos descubierto nunca—, al que tenía que referirse necesariamente

[38] Pp. 93 *s.*, 259, 283, Contents XV. Debemos observar que la advertencia que acompaña a la formulación de esta ley, la primera vez que se la menciona (p. 94), según la cual la *capacity* de los instrumentos "*que sirvan a la misma clase de necesidades*" se compara entre sí con arreglo a sus *physical effects*, no debe ser considerada precisamente como una restricción de aquella ley, sino como expresión del criterio evidente por sí mismo de que sólo pueden ser comparadas entre sí cosas análogas. En las menciones posteriores de aquella ley no se hace ya ninguna referencia expresa a esta cláusula, y tanto de la letra como del contexto se deduce claramente que la valoración basada en los *physical effects* ha de ser un principio *general* de valoración para todas las *utilities*, mientras que el principio de valoración de las *luxuries* es su carácter precioso y la dificultad de conseguirlas (véanse pp. 269, 283, 305 *s.* y xv del Indice).

[39] Véase *supra*, pp. 346 s.

la regla de la apreciación basada en las cualidades físicas, y el "valor de cambio", llamado también así por Rae, que se rige por la ley de los costes de reproducción. Pero, sea de ello lo que quiera, no cabe duda de que aquel fenómeno del remanente que conduce al interés del capital responde a una diferencia entre el *valor de cambio* del producto y los costes, ni cabe la menor duda tampoco de que el valor de cambio del producto, al variar las condiciones de producción, no se mueve en modo alguno en la misma línea que su magnitud y su utilidad técnicas. A pesar de ello, Rae, dejándose llevar por el doble y hasta por el triple sentido de su concepto de la *capacity* (*capacity* técnica, suma de valor de uso y suma de valor de cambio) y partiendo de premisas que sólo pueden probar algo en cuanto a la capacidad técnica, llega sin transición a conclusiones sobre las sumas de valor y los remanentes de valor de cambio. Arranca de premisas que se refieren exclusivamente a la técnica de la producción, tales como la calidad de los materiales elaborados, el aumento de nuestros conocimientos en cuanto a las propiedades de los materiales y los procesos de la naturaleza, etc., para explicar el incremento o el descenso de la *capacity* técnica y aplica ésto, sin más, a un correspondiente incremento o descenso del incremento de las sumas de valor de cambio sobre los costes y al correspondiente desplazamiento de los instrumentos de que se trata a sus *series of orders*, que no son, en rigor, más que la clasificación de los bienes con arreglo al incremento porcentual de valor que arrojan a sus poseedores después de cubrir su coste.

Esta manera de razonar es, naturalmente, de todo punto falsa, como puede demostrarse fácil y tangiblemente en lo tocante a los dos órdenes de pensamientos, expuestos más arriba, por medio de los cuales entronca Rae en su teoría del interés el elemento relacionado con la técnica de la producción.

Rae pretende explicar la baja del tipo de interés a medida que aumenta la acumulación del capital a base de la necesidad de recurrir a materiales cada vez peores y más difíciles de elaborar, lo que hace que instrumentos de la misma *efficiency* sólo puedan producirse con mayores costes. "Esto quiere decir —tales son las palabras de Rae— que deben pasar a categorías de menor rendimiento" *(of slower return)*.

Pero, en realidad, "esto quiere decir" otra cosa muy distinta. Cuando los productores se ven obligados a recurrir a materiales peores para crear instrumentos, por ejemplo a tierras menos fértiles para apacentar sus ganados o cultivar nabos o trigo, no cabe duda de que —si permanece inalterable el nivel de los conocimientos teóricos— la producción de la misma cantidad de "instrumentos" o productos, por ejemplo de un quintal de lana de ovejas o de un quintal de trigo, costará más tra-

bajo directo e indirecto que antes; pero, a cambio de ello, este quintal de lana o de trigo, aunque su *efficiency* o *capacity* física siga siendo, naturalmente, la misma, podrá obtener ahora, con arreglo a la ley de los costes de reproducción sostenida por Rae, un valor mayor que antes. Por consiguiente, si se aprecia la *capacity* —siempre según el propio criterio de Rae— con arreglo a la cantidad de trabajo o salarios a que se equipara,[40] tendremos que al aumentar los costes aumentará también la suma de valor representada por la *capacity* de los instrumentos, y no hay en la doctrina de Rae nada que demuestre ni haga siquiera verosímil que el valor del producto deba aumentar en menor proporción que los costes: la ley de los costes de reproducción de Rae debiera llevar, por el contrario, a la conclusión de que el valor del producto debe aumentar en la misma proporción en que aumentan sus costes, en cuyo caso no habría razón, naturalmente, para que el remanente del valor del producto sobre los costes fuese menor y para que descendiese el nivel del rendimiento aportado por los correspondientes instrumentos. Rae, sin embargo, no entra a probar, por caminos mucho más sutiles, por qué el valor del producto tiene que aumentar en una proporción menor que los costes, y no lo que hace porque, llevado de su confusión de la *capacity* técnica y la *capacity* de valor, cree erróneamente haber llegado a la meta, cuando en realidad sólo ha demostrado que la misma cantidad de productos se enfrenta ahora con costes mayores que antes.

Ricardo veía, en este punto, mucho más allá. No es difícil descubrir en el razonamiento de Rae la relación con la *law of diminishing returns* en la que se apoya Ricardo para explicar la tendencia del tipo de interés a la baja. Lo que ocurre es que Rae da a esta ley una formulación algo más general y abstracta, al hablar de la necesidad de recurrir a "materiales" peores, mientras que Ricardo, expresándose en términos más concretos, se remitía solamente al caso fundamental y más importante, o sea a la necesidad de recurrir a *tierras* cada vez peores. Pero Ricardo tenía en cuenta, muy exactamente, que el aumento de la cantidad de trabajo que ahora era necesario emplear para obtener la misma cantidad de productos no mermaba ni mucho menos, directamenta, las ganancias del capital, sino que, lejos de ello, tenía que aumentar también, necesariamente, el valor de aquella cantidad de productos, y además, en la misma proporción en que aumentase la cantidad de trabajo necesario para producirlos; y sólo porque, bajo el supuesto dado, tenía que subir también necesariamente el *salario*, disminuía el remanente del valor del producto —aumentado en menor proporción— sobre los costes de la prducción —acrecentadas en proporción mayor—, y por tanto la cuota

[40] Véase *supra*, pp. 335 ss. y 362.

de ganancia.[41] Este pensamiento —que tampoco conducía a la meta, como hemos visto— no fué hecho suyo por Rae, quien, deliberada y expresamente, declara 'dar por supuesto el salario, en sus razonamientos, como una magnitud dada e invariable.[42]

Y no podemos llegar tampoco a conclusiones más satisfactorias en lo tocante a la fuerza explicativa de lo que Rae expone en cuanto a la relación entre los nuevos inventos y la elevación de la cuota de ganancia. Si, por medio de un brillante invento técnico, se hiciese posible lograr con la misma cantidad de trabajo diez veces más productos que antes, a nadie se le ocurriría afirmar —prescindiendo de la posibilidad de un monopolio, al que Rae no se refiere tampoco nunca— que el producto así obtenido represente una suma de valor diez veces mayor que antes y un remanente de valor diez veces mayor sobre el valor de coste, proporcional al nuevo rendimiento. Lejos de ello y como consecuencia de una tesis sostenida expresamente por el propio Rae en su teoría de los precios (p. 168), nos encontraríamos con que el valor del producto descendía al nivel correspondiente a los costes de trabajo reducidos, y no se ve tampoco la razón de qué ni por qué, al disminuir paralelamente el valor y los costes, habría de ser tampoco mayor que antes la diferencia entre ambos, que representa precisamente la ganancia del capital.

Por lo demás, en el caso de los inventos, la baja del valor de los artículos afectados por ellos es un hecho tan conocido y tan palmario, que Rae no podía por menos de tenerlo en cuenta. El pasaje correspondiente —que comprende en total dieciséis líneas— es especialmente notable por ser el único en que Rae roza, siquiera sea de un modo lacónico, el punto verdaderamente crítico del problema del interés. En él, el autor observa que los efectos de las mejoras, aunque "directa y primeramente" sólo afecten a los instrumentos mejorados, "no tardan en generalizarse a toda la masa de los instrumentos que se hallan en poder de la sociedad". Y en seguida viene el ejemplo del proceso técnico en el ramo de la panadería, reproducido más arriba por nosotros, que brinda a los panaderos solamente "una pequeña elevación de sus ganancias", pero permite a todos los miembros de la sociedad comer pan más barato, con lo cual les asegura mayor rendimiento por la misma inversión y hace que todos los instrumentos que se hallan en poder de la sociedad entren en una clase de rentabilidad más alta.

Rae quiere decir con ésto, evidentemente, que, con arreglo a la ley del valor de cambio por él desarrollada, el valor del pan se nivela sobre un plano más bajo al descender su coste de producción. Pues bien, al descender de nivel el valor del pan, se desdoblan las dos *capacities* que Rae no distingue. La *capacity* técnica del pan, su capacidad para satisfa-

[41] Véase *supra*, pp. 112 *ss*. [42] Véase *supra*, p. 353.

cer las necesidades alimenticias de los hombres, no sufre detrimento alguno, pero su *capacity* de valor disminuye —lo cual es, dicho sea de paso, una prueba bien tagible de que la introducción del valor en el concepto de la *capacity* representa, desde luego, algo más que un esclarecimiento puramente terminológico—. Y, a medida que va abriéndose paso la ley del valor de cambio, desaparecen, como es natural, aquellas influencias por medio de las que Rae pretende explicar la subida del tipo de interés. En efecto, al bajar el valor de cambio del pan en proporción a la disminución de su coste, el rendimiento, como es natural, no deja un remanente mayor sobre los costes que antes, los instrumentos de la fabricación de pan no se desplazan a una categoría de rentabilidad más alta, y el tipo de ganancia *no* experimenta alza alguna.

Es cierto que Rae añade dos observaciones que, desde su punto de vista, podrían ofrecer tal vez una salida a este dilema fatal para su teoría, pero que en realidad no ofrecen salida alguna. De una parte, nos dice que la subida del interés a consecuencia del invento, subida que se desvía del pan por la nivelación a la baja del precio de este producto, se hace sentir, en cambio, en todos los demás instrumentos que se hallan en poder de la sociedad. Pero es una idea manifiestamente inexacta la de que la ventaja que supone para el público la posibilidad de comprar pan más barato se transforme en un interés más elevado del capital para los poseedores. En primer lugar, aquella ventaja no favorece solamente a los poseedores, sino también a los obreros, quienes mediante el abaratamiento de un artículo de consumo obtienen un aumento real y efectivo de sus salarios. Y, en segundo lugar, en la medida en que aquella ventaja se obtenga realmente a través del cambio de posesiones, no hay en el razonamiento de Rae absolutamente nada que sirva para explicar el aumento de rendimiento de aquellas posesiones sobre su valor de coste. Al llegar aquí, Rae vuelve a engañarse a sí mismo por la confusión de la capacidad técnica de rendimiento y la productividad de valor. Si todo el mundo obtiene más pan que antes a cambio de su mercancía, cabrá afirmar, indudablemente, en cierto sentido, que la capacidad *técnica* de todas las mercancías es ahora mayor que antes, ya que a cambio de ellas puede obtenerse una cantidad mayor de satisfacción de necesidades. Y asimismo cabría afirmar que ha aumentado el *valor real de cambio* de aquellas mercancías, puesto que ha mejorado la proporción de cambio de cada mercancía frente a *un* género de mercancías (el pan), permaneciendo invariable con respecto a los demás y experimentando, por tanto, un pequeño aumento dentro del balance general. Sin embargo, no hay nada en ésto que nos permita afirmar que haya mejorado la relación entre el rendimiento y el valor de coste de los instrumentos, que es la que da la pauta para el desplaza-

miento de un *order of more quickly return*, pues el mismo ligero aumento del valor de cambio real que experimentan las demás clases de productos salvo el pan lo experimentan también los bienes de coste de estos productos, incluyendo el bien de coste más general de todos, el trabajo, razón por la cual se acusa la misma clase y el mismo grado de incremento de valor en las dos columnas del balance, en la de los costes, de un lado, y en la del rendimiento, del otro sin que se vea absolutamente ninguna razón para que estos hechos se traduzcan en un incremento del remanente del rendimiento sobre los costes.

Pero Rae hace, además, una segunda sugestión. Dice, en efecto, que los panaderos retendrían un pequeño aumento de su ganancia (*a small additional profit*). Con estas tres palabras roza Rae, y creemos que es la primera vez que lo hace a lo largo de toda su obra, y en un tono, además, de simple afirmación, el punto que una teoría del interés consciente de su propósito habría colocado en el centro de la atención. ¿Por qué, si existe una ley niveladora de los costes, ha de detenerse la competencia niveladora ante un punto que es todavía *superior* a aquéllos? Tal es la pregunta que, en los más diversos tonos, adaptados a las diversas características individuales de las teorías que examinábamos, hubimos de hacer, una por una, a todas las teorías de la productividad, desde la de Lauderdale, con sus telares ahorradores de trabajo, hasta la de Strasburger, con su recompensa por la cooperación de las fuerzas naturales, y que ahora tenemos que formular también frente a la doctrina de Rae: ¿por qué los panaderos, a pesar de la competencia niveladora, han de retener permanentemente[43] un "pequeño" aumento de su ganancia?

Rae pensaría, probablemente, que sus dos sugestiones se completaban mutuamente. Si fuese cierto que el hecho de poder comprar el pan más barato representaba un aumento directo para todas las demás ramas de los negocios, sería fácil comprender, indudablemente, que la industria de panadería no tenía por qué contentarse con un tipo de ganancia más bajo que el obtenido por todas las demás ramas industriales y que la ulterior afluencia de capitales en que se manifiesta siempre la acción niveladora de la ley de los costes se detiene ya ante un punto que deja a la industria de panadería un tipo de ganancia más alto que antes, el mismo tipo de ganancia que ahora imperaría en las demás ramas industriales gracias a la posibilidad de comprar el pan más barato. Pero como, según hemos visto, este último supuesto es falso, tampoco el primero puede ofrecernos punto de apoyo alguno.

Ni puede representar tampoco de por sí una base de razonamiento.

[43] Es decir, después de terminar el proceso de nivelación provocado por las ganancias inicialmente anormales de la industria de panadería. Rae sólo admite la perspectiva de que lleguen a desaparecer las ganancias con respecto a aquel

Existe, indudablemente — y esto es lo que distingue ventajosamente a la teoría de Rae, *en su conjunto,* de las teorías puras de la productividad—, un punto de apoyo en favor de que la competencia de los precios del pan no puede nivelarse nunca a la baja hasta descender al nivel de los costes, hasta cubrir escuetamente los salarios, etc., pues se oponen a ello, tomada la teoría de Rae, como decimos, en su conjunto, los motivos y factores puramente psicológicos pertenecientes a la "primera serie de pensamientos".[44] Pero en la teoría de Rae no hay absolutamente nada que apoye la posibilidad de que los precios sigan subiendo por encima del punto que señalan estos motivos y factores, es decir, en apoyo de lo que Rae, en su ejemplo actual, llama "un pequeño aumento de la ganancia" y lo que en su teoría general se expresa mediante la sustitución de la *strenght of effective desire of accumulation,*[45] factor puramente psicológico, por un *actual order of instruments,* que representa un nivel efectivo más alto de rendimiento. Esta diferencia mayor tendría que ser determinada y explicada por influencias relacionadas con la técnica de la producción, pero la argumentación de Rae, quien aquí se mueve siguiendo en un todo las huellas de los teóricos de la productividad, no es capaz de explicar su existencia permanente.[46] En efecto, el excedente físico de productos que Rae toma como punto de partida no es, ni mucho menos, un excedente de remanentes de valor, en el sentido en que, en el curso de su razonamiento, lo presenta este autor, de un modo muy llamativo, en todos aquellos casos en que hace que los mismos instrumentos mejorados se desplacen a *orders of more quickly returns* con arreglo a su mayor capacidad de rendimiento técnico, y de un modo menos llamativo, pero no menos característico para cualquiera que sepa mirar atentamente, en aquel interesante pasaje en que incluye entre sus consideraciones la influencia niveladora a la baja de la competencia. En efecto, al hacer desplazarse a *orders of more quickly return* todos los instrumentos, y no sólo aquella clase de ellos a los que directamente afecta la mejora, hace que el mayor rendimiento técnico se transforme también, directamente, en un pretendido remanente de valor, al que la competencia niveladora no obliga a desaparecer ni siquiera a disminuir, sino que distribuye por igual entre toda la cantidad de los instrumentos sociales.

Y, por si todo esto fuera poco, encontramos en la propia doctrina de Rae otra tesis que, consecuentemente desarrollada, habría debido impedirle convertir el superávit o el déficit de productos logrado por

momento, mucho más tardío y además incierto en que la acumulación de capital se ha puesto por entero a la altura del *desire of accumulation.*

[44] Véase *supra,* pp. 353 *s.*

[45] Véase *supra,* pp. 347 *s.,* 358 *s.*

[46] Véase *supra,* p. 367 *n.*

medio de un instrumento en un remanente de rendimiento mayor o menor. Nos referimos a lo siguiente. En uno de los pasajes de su obra dice, expresamente, que el valor de los instrumentos debe apreciarse atendiendo a sus prestaciones futuras y teniendo en cuenta su alejamiento en el tiempo, y afirma que éste es su medida "natural", que él mismo se propone aplicar en páginas posteriores.[47] Pues bien, aplicando consecuetamente este criterio no cabe duda que, si un invento feliz hace que un instrumento sea doblemente eficaz que antes, habría que tasar también su valor como el doble del que antes tenía, y frente al rendimiento doble del instrumento aparecería el doble valor de coste como coste duplicado, ya que aquél se incorporaría a la producción mediante el desgaste, con lo cual no habría manera de explicar el aumento de la diferencia entre el rendimiento y el coste.

Esto nos lleva a un último punto de vista desde el cual cabe ilustrar — y tal vez de un modo más sencillo y más claro que desde cualquier otro— el error de Rae. Todos los cambios ventajosos y perjudiciales de la técnica de la producción, que Rae atribuye, de una parte, a los inventos felices, y, de otra parte, caso que esos inventos no se logren, a la necesidad de recurrir a materiales peores, se reducen en última instancia a cambios en cuanto a la *productividad del trabajo*: una cantidad igual de trabajo puede traducirse, en el primer caso, en un resultado técnico mayor y, en el segundo caso, en un resultado técnico menor; es decir, será en el primer caso más productiva y en el segundo caso menos productiva que antes.[48] Pues bien, Rae hace que este cambio de productividad afecte al valor —ya sea al valor de uso o al valor de cambio— de todos los instrumentos con la única excepción del trabajo: aunque como resultado de ciertos inventos felices rinda el doble o, por efecto del agotamiento de los materiales mejores, sólo rinda la mitad que antes para la satisfacción de las necesidades humanas, esto no se traduce jamás, según Rae, en cambio alguno de su propio valor. Según un supuesto hipotético expresamente establecido por él (pp. 97, 131). Rae considera que el valor y el salario del trabajo constituyen una magnitud invariable. Lo cual sería lícito si sus investigaciones teóricas estuviesen encaminadas a algo que no fuese precisamente la explicación de creaciones de valor que guardan con el valor del trabajo una relación de mutua influencia, pero se trata de un verdadero pecado mortal de orden metódico cuando el objeto de la indagación es cabalmente el explicar la formación de diferencias del valor de los bienes con respecto al valor del trabajo —pues no otra cosa es, en consecuencia, el interés del capital—. No cabe duda de que el mayor

[47] L. c., p. 172; véase también *supra*, p. 347.

[48] El propio Rae se expresa en el sentido de que la *inventive faculty* "must render the labour of the members of the society more effective" (p. 258).

rendimiento del trabajo, *caeteris paribus*, tiene cesesariamente que influir en su valor —ya sea en el valor de cambio o en el valor de uso— por las mismas causas y en la misma dirección en que influye en el valor del producto creado por el trabajo; del mismo modo que no cabe la menor duda de que no puede ser exacta una teoría que pretende explicar la formación de una diferencia entre dos magnitudes que se mueven en la misma dirección presentando el movimiento de una de ellas como libre, mientras que trata de hacernos creer, por medio de una hipótesis creada a su antojo por la propia teoría y no apoyada en justificación alguna, que la otra magnitud permanece inmóvil.

Llegamos, pues, a la conclusión de que Rae no ha sabido comprender certeramente ni.la razón de ser ni la medida de las influencias que gobiernan el interés del capital en lo referente a la técnica de la producción; en rigor, podríamos decir que tampoco podía haberlas comprendido, ya que no tenía aún a su disposición el instrumento de una técnica del valor perfeccionada que le permitiese, como nos permite hoy la moderna teoría de la utilidad-límite, investigar en detaller la repercusión de las distintas cantidades de productos sobre el valor de uso y el valor de cambio tanto de los productos mismos como de sus medios de producción. El grande y original mérito de Rae consiste en haber expuesto de un modo esencialmente acertado aquella primera serie de pensamientos que encierra los fundamentos psicológicos para una distinta valoración del presente y del futuro —sin entrar a analizar aquí sus errores de detalle—, aplicándola además, que es la ventaja que le lleva a Jevons, desde este punto de vista, a la explicación del interés del capital. En cambio, la segunda serie de pensamientos, la que se refiere a la técnica de la producción, es muy poco feliz en Rae. Si Mixter[49] le atribuye también concepciones perfectamente exactas en este terreno ello se debe, tal vez, a que se ha dejado llevar de ciertas apariencias que, en un examen superficial del problma, inducían evidentemente a engaño. En efecto, Mixter, al formular este juicio, tenía ya a la vista una serie de teorías detalladas sobre el interés establecidas por los investigadores posteriores a Re, entre otros por el autor de la presente obra. Una curiosa coincidencia hace que el aparato exterior con que Rae trabajaba condujese a toda una serie de pasajes que presentaban una semejanza sorprendente con ciertas expresiones, leyes y recursos metódicos de que habían de servirse las teorías del interés posteriores a él; claro está que la misma coincidencia casual hace que la semejanza puramente externa entre aquella teoría y éstas esconda, generalmente, un sentido y un contenido totalmente distintos.

Así, mientras que nuestra propia teoría opera con un "esquema de

[40] Véase *supra*, p. 332.

excedentes decrecientes de rendimiento",[50] Rae opera con una escala de *series of orders* de porcentaje decreciente de rendimientos. En cuanto al contenido, estas dos "series" no guardan la menor semejanza entre sí, ya que recaen sobre diferentes objetos —la nuestra sobre rendimientos brutos de unidades de trabajo, la de Rae sobre rendimientos netos de bienes-capitales—, obedecen a distintos puntos de vista —duración del tiempo en que se desarrolla el proceso de producción y duración del tiempo durante el cual se duplica el valor inicial del capital— y se agrupan también, naturalmente, obedeciendo a distintos resultados.

Además, nuestra teoría admite una ley de "excedentes de rendimiento decrecientes" y la teoría de Rae una ley de *disminishing returns*,[51] cuyo contenido es también esencialmente distinto. Rae deriva de la escasez de existencias naturales de materiales de mejor calidad la ley de que, manteniéndose estable el nivel de los inventos, tiene que presentarse necesariamente un *descenso real de los rendimientos del trabajo*, de tal modo que con cada unidad de trabajo se obtendrá una cantidad menor de productos. En cambio, nuestra teoría deriva de razones que nada tienen que ver con la escasez de las existencias naturales una ley por virtud de la cual, al prolongarse el período de producción, una unidad de trabajo puede rendir una cantidad cada vez mayor de productos, con la diferencia de que la progresión en que aumenta la cantidad de productos va haciéndose gradualmente más lenta.[52]

Nuestra teoría crea el término técnico de "interproducto", la de Rae el término de "instrumento", del que ya más arriba hemos dicho que designa un círculo distinto de bienes y que Mixter presenta, por error, como idéntico a nuestra expresión de "interproducto".[53]

Finalmente, en ambas teorías desempeña el factor tiempo un papel muy destacado. Y en lo tocante a la influencia del tiempo en la valoración de las necesidades presentes o futuras, es decir, en lo que se refiere a la "primera serie de pensamientos", a que tan repetidamente aludimos, no cabe duda de que existe un paralelismo perfecto entre ambas concepciones. Pero en el terreno de la técnica de la producción se repite el juego de la coincidencia puramente casual de nombres parecidos y hasta casi idénticos, detrás de los cuales se esconde, sin embargo, un sentido muy distinto. Nuestra teoría se interesa por el

[50] *Positive Theorie*, 1ª edición, pp. 402, 413 *ss.*; 3ª edición, pp. 591, 604 *ss.*; 4ª edición, pp. 441, 451 *ss.*

[51] Rae no emplea personalmente esta expresión; es Mixter quien se vale de ella al contraponer ambas teorías.

[52] El propio Mixter señala expresamente que estas dos partes de ambas teorías difieren esencialmente, *l.c.*, pp. 188 *ss.*

[53] Véase *supra*, p. 334 *n.*

"período de producción" que abarca el lapso de tiempo anterior a la elaboración del producto. En Rae encontramos, de vez en cuando, la expresión casi literalmente idéntica de *period of formation*, pero no es a *esta* magnitud de tiempo a la que Rae atribuye importancia para llegar a sus conclusiones, sino más bien al otro período de tiempo que media entre la elaboración del producto y su agotamiento; por consiguiente, lo que a él le interesa no es tanto lo que dura la gestación como lo que dura la existencia de los bienes. Y, consecuente con ello, el círculo de ideas de Rae atribuye al intervalo de tiempo un papel más bien puramente distributivo, ya que a base de ello se decide si todo el rendimiento neto que arroja el instrumento durante el tiempo de su vida y que existe gracias a la idea inventiva[54] debe computarse como ganancia a un período de tiempo más o menos largo y representa, por tanto, muchos o pocos tantos por ciento al año; en cambio, la importante idea que aparece ya en Jevons y que más tarde se utiliza en nuestra propia teoría para enlazar las influencias referentes a la técnica de la producción con las influencias puramente psicológicas, la idea de que la duración, de que el proceso de gestación de los bienes ejerce una influencia causal sobre la magnitud del producto técnico, es totalmente ajena al círculo de pensamientos de Rae; circunstancia ésta que no deja de poner de relieve Mixter, por lo menos indirectamente, pero considerándola más bien como un mérito que como un demérito de Rae.[55]

Cierto es que estas diferencias objetivas, que más que diferencias son antítesis, pasarán desaparecibidas para quien no sea capaz de observar atentamente las cosas; y si se tiene en cuenta que, no sólo por lo que se refiere a toda la "primera serie de pensamientos" —la relacionada con el aspecto psicológico del problema— sino también en lo tocante a ciertos fundamentos elementales de la teoría de la producción, sobre todo en lo referente al carácter elemental de la producción y de la acción de los bienes, existe, en realidad, una armonía perfecta entre nuestros puntos de vista y los de Rae[56] y que este autor sólo expresa de un modo muy conciso y a veces bastante oscuro en cuanto a las ideas más importantes

[54] Véase *supra*, pp. 333 *s*.

[55] En efecto, Mixter indica una vez que Rae *no* aduce la influencia del tiempo en la obtención de un producto mayor como una razón del apoyo de la preferencia de valor de los bienes presentes sobre los futuros (*l.c.*, p. 173) y expresa otra vez la opinión de que "habría podido asentir" a nuestra tesis de que la experiencia demuestra que los métodos de producción que roban más tiempo son generalmente más rentables ("Rae might agree", etc.: p. 188), lo cual quiere decir, implícitamente, que no coincide con esta tesis; al mismo tiempo, lo elogia porque —a diferencia de nosotros— asigna a los *inventos* el lugar que les corresponde en el modo de tratar todo este problema.

[56] Véase *supra*, pp. 333, 334 *n*.

relacionadas con el problema del interés, se comprende muy bien, desde el punto de vista subjetivo, que Mixter se deje llevar a la conclusión demasiado precipitada de que en el resto del edificio doctrinal las expresiones parecidas de ambas teorías envuelven también ideas coincidentes y de que atribuya a la teoría de Rae, en la parte referente a la técnica de la producción, ideas realmente ajenas a este autor.[57]

Tememos que muchos lectores crean que en este capítulo hemos dedicado demasiadas páginas a tratar, no sólo de John Rae, sino también de nuestra propia teoría. No lo habríamos hecho si no nos hubiésemos creído obligados a ello. Si el juicio formulado por Mixter hubiera sido plenamente justo, habríamos reconocido la prioridad de la teoría de Rae en cuanto a la parte del problema del interés relacionada con la técnica de la producción de tan buena gana como expresamente lo hacemos en lo tocante a la parte psicológica. Pero, *amicus Plato, sed magis amica veritas.* Y, teniendo que llegar, como historiadores críticos de las doctrinas, a conclusiones distintas de las de Mixter, parecíanos obligado, sobre todo, en este caso, exponer el problema de la manera más precisa y escrupulosa que nos fuera posible, tanto más cuanto que la obra de Rae, extraordinariamente rara hoy, es inasequible a la mayoría de los lectores, razón por la cual era necesario que nosotros les ofreciésemos aquí de un modo amplio el material para que ellos pudieran emitir un juicio.

Resumiendo, creemos poder decir lo siguiente acerca de Rae y de su teoría: una parte de sus doctrinas presenta un sello de gran originalidad, y con ella abre la marcha de las nuevas investigaciones; en cambio, en lo que a la otra parte se refiere, Rae, a pesar de algunos detalles originales, sigue marchando a la zaga de los teóricos de la pro-

[57] El profesor Mixter, después de publicada la segunda edición de la presente obra y con referencia especial a las anteriores observaciones del texto ha reconocido con franqueza que le honra que, en efecto, en su primer escrito tendía en una medida considerable a "atribuir a Rae las ideas de Böhm-Bawerk" y a admitir una semejanza mayor entre nuestras respectivas doctrinas que la que en realidad existe entre ellas; véase su artículo "Böhm-Bawerk on Rae", en *Quarterly Journal of Economics,* vol. XVI, nº 3 (mayo, 1902), p. 385, nota. Mixter se creyó obligado por ello a repetir su comparación crítica de ambas doctrinas, pero sin ellgar a resultados esencialmente nuevos en su estudio. A nuestro juicio, la concepción a que llega Mixter ahora, después de haberse visto obligado a abandonar como errónea una parte de las premisas de que antes partía, no puede considerarse más fundada que sus primeras conclusiones, por lo cual no creemos que haya razón para modificar en nada, a la luz de la nueva exposición de Mixter, la crítica que en el texto hacemos de la doctrina de Rae y que ha sido cuidadosamente ponderada por nosotros.

ductividad, ni más ni menos que su contemporáneo Thünen, igual a él en talla científica, y al que se asemeja grandemente en cuanto a la doctrina, en cuanto a la tendencia espiritual y en cuanto a la independencia de pensamiento, no sobornada por ninguna lectura.

LIBRO VII
TEORIAS DE LA EXPLOTACION

I
OJEADA HISTORICA

Llegamos así a aquella notable teoría cuya creación figura, si no entre los acontecimientos científicos más satisfactorios, sí entre los más preñados de consecuencias del siglo XIX, teoría que apadrinó al socialismo moderno y se hizo grande con él y que forma hoy el punto teórico angular en torno al cual giran casi siempre los argumentos en pro y en contra de la actual organización de la sociedad humana.

Esta teoría a que nos referimos no tiene aún un nombre breve y característico para designarla. Si quisiéramos bautizarla atendiendo a una cualidad de la categoría más importante de personas que la profesan, podríamos llamarla la teoría *socialista* del interés. Pero, creemos más razonable acuñar el nombre basándonos en el contenido esencial de la teoría misma, llamándola *teoría de la explotación*. Este es, en efecto, el nombre que habremos de darle. La esencia de la teoría, condensada en unas cuantas tesis generales, puede caracterizarse del siguiente modo:

Todos los bienes que encierran un valor son producto del trabajo humano y considerados desde el punto de vista económico, producto del trabajo humano *exclusivamente*. Sin embargo, los obreros no obtienen el producto íntegro creado por ellos, pues los capitalistas, valiéndose del poder de disposición sobre los medios de producción indispensables, que les confiere la institución de la propiedad privada, retienen para sí una parte del producto. Sirve de medio para ello el contrato de trabajo, por virtud del cual compran al verdadero productor, obligándole a acceder a ello por el acicate del hambre, su fuerza de trabajo por una parte solamente de lo que puede producir, mientras que el resto del producto va a parar al bolsillo del capitalista como ganancia obtenida sin esfuerzo alguno. *Por tanto, según esto, el interés del capital consiste en una parte del producto del trabajo ajeno, obtenida mediante la explotación de la situación de penuria del obrero.*

La aparición de esta teoría venía preparada ya desde muy atrás y

habíase hecho casi inevitable por el giro peculiar que la teoría económica sobre el valor de los bienes tomó desde Adam Smith y, sobre todo, desde Ricardo. Creíase, en efecto, y así se enseñaba, que el valor de todos los bienes económicos, o por lo menos el de la inmensa mayoría de ellos, se medía por la cantidad de trabajo que en esos bienes se hallaba materializada y que ésta constituía la causa y la fuente del valor de los bienes. En estas condiciones, era natural y obligado que surgiese, más tarde o más temprano, la pregunta de por qué el obrero no percibía el valor íntegro producido por su trabajo. Una vez formulada la pregunta, no era posible encontrarle, dentro del espíritu de la misma teoría de valor, otra respuesta si no la de que una parte de la sociedad, los capitalistas, se apropiaba, como los zánganos de la colmena, una parte del valor del producto creado exclusivamente por otra parte de la sociedad, por los obreros.

Es cierto que los autores de la teoría del valor-trabajo, Adam Smith y Ricardo, no dan todavía esta respuesta. También la rehuyen algunos de sus primeros continuadores, los cuales, aun insistiendo con mucha fuerza en la capacidad creadora de valor del trabajo, siguen marchando por los derroteros de sus maestros en lo que se refiere a su concepción general de la vida económica, como ocurre con los alemanes Soden y Lotz. Sin embargo, aquella respuesta se hallaba ya implícita, como consecuencia, en su teoría, y sólo hacía falta que se presentase la ocasión adecuada y que surgiese el discípulo consecuente para que saliese del fondo a la superficie. Podemos considerar, por tanto, a A. Smith y Ricardo como padrinos involuntarios de la teoría de la explotación. Y como a tales los tratan, en efecto, los sostenedores de esta teoría. En efecto, hasta los socialistas más displicentes hablan de ellos con cierto respeto, que no tributan a ningún otro autor ajeno a sus doctrinas, pues ven en Smith y Ricardo los descubridores de la "verdadera" ley del valor, y el único reproche que les hacen es el que la falta de consecuencia les impidiera el deducir directamente de su teoría del valor la teoría de la explotación.

Quien guste de indagar los árboles genealógicos no sólo de las familias sino también de las teorías, descubrirá ya en los siglos pasados más de un punto de vista que encaja dentro del círculo de ideas de la teoría de la explotación. Aun prescindiendo de los canonistas, los cuales sólo de un modo casual coinciden en cuanto a los resultados, podemos citar en este respecto a Locke que, por una parte, señala resueltamente el trabajo como fuente de todos los bienes[1] y, por otra parte, presenta el inte-

[1] *Civil Government*, Libro II, cap. v, § 40. El pasaje, que tomamos de la traducción de Roscher en su estudio *Zur Geschichte der englischen Volkwirtschaftslehre*, dice así: "Tampoco es tan sorprendente como podría parecer a primera vista

rés como fruto del trabajo ajeno;[2] a James Steuart que, aun manifestándose en términos menos acusados, se mueve, sin embargo, dentro del mismo círculo de ideas;[3] a Sonnenfels, que de pasada caracteriza a los capitalistas como la clase de los "que no trabajan y se nutren del sudor de las clases trabajadoras";[4] o a Büsch, que ve también en el interés del capital (aunque él se refiere exclusivamente al interés contractual) un "rendimiento de la propiedad obtenido por la industria de otros".[5] No son más que unos cuantos ejemplos, susceptibles de ser multiplicados mediante una cuidadosa investigación de la literatura anterior.

Sin embargo, el nacimiento de la teoría de la explotación como doctrina consciente y coherente corresponde, sin ningún género de duda, a un período posterior. Le abrieron el camino dos procesos preparatorios. El primero fué, como queda dicho, el desarrollo y la popularización de la teoría ricardiana del valor, que sentó la base teórica sobre la que podía surgir de un modo natural la teoría de la explotación; el segundo, la marcha triunfal de la gran producción capitalista, la cual, al crear y poner al desnudo un contraste clamoroso entre el capital y el trabajo, destacaba también en el primer plano de los grandes problemas sociales el del interés del capital percibido sin rendir trabajo alguno.

Bajo la acción de estas influencias, nuestra época fué madurando para el desarrollo sistemático de la teoría de la explotación ya en la década del veinte del siglo pasado. Entre los primeros teóricos que fundamentaron ya en detalle estas doctrinas —pues en esta historia de la *teoría* habremos de prescindir de los comunistas "prácticos", cuyas aspiraciones tenían su base, naturalmente, en ideas parecidas— citaremos a William Thompson en Inglaterra y Sismondi en Francia.

que la propiedad del trabajo estuviese en condiciones de sobrepujar a la comunidad de la tierra. Pues, en realidad, es el trabajo el que da a cada cosa su diverso valor. Basta parar la atención en la diferencia que existe entre un acre de tierra plantado de tabaco o de azúcar o sembrado de trigo o de centeno y un acre de la misma tierra pero sin roturar y se advertirá que la mejora por el trabajo constituye la parte incomparablemente más importante del valor. Y creemos que nos quedaremos cortos si decimos que las nueve décimas partes de los productos de la tierra útiles para la vida humana son resultado del trabajo; más aún, si queremos valorar exactamente las cosas, tal y como usamos de ellas, y calculamos los distintos gastos para saber lo que se debe exclusivamente a la naturaleza y lo que es producto del trabajo, veremos que la mayoría de ellas deben al trabajo el noventa y nueve por ciento de su valor."

[2] *Considerations of the consequences of the lowering of interest*, etc., 1691, p. 24. Cfr. *supra*, p. 69.

[3] Véase *supra*, p. 71.

[4] *Handlungswissenschaft*, 2ª edición, p. 430.

[5] *Geldumlauf*, Libro III, § 26.

Thompson[6] expone las tesis cardinales de la teoría de la explotación de un modo conciso, pero con notable claridad y precisión. Encontramos en él el punto teórico de partida de que el trabajo es la fuente de todo valor, y el corolario de esta idea fundamental, a saber: que el creador debe percibir el producto íntegro creado por él; y frente a este derecho al rendimiento íntegro del trabajo se comprueba que, en la realidad, el obrero se halla reducido a un salario que cubre estrictamente sus necesidades más elementales, mientras que la *plusvalía (additional value, surplus value)* que es posible obtener con la misma cantidad de trabajo gracias al empleo de maquinaria y de otro capital es apropiada por los capitalistas que han acumulado el capital y adelantan el salario a los obreros. Por consiguiente, la renta del suelo y el interés del capital no son sino deducciones del producto íntegro del trabajo creado por el obrero.[7]

Las opiniones difieren en cuanto a la influencia ejercida por Thompson sobre la trayectoria posterior de la literatura. Desde luego, las huellas visibles de sus ideas son muy pequeñas. En la literatura inglesa, la co-

[6] *An inquiry into the principles of the distribution of wealth most conductive to human happiness,* 1824. Sobre Thompson y sus predecesores inmediatos Goldwin y Hall, véase Anton Menger, *Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag.* Stuttgart, 1886, §§ 3-5, y Held, *Zwei Bücher zur sozialen Geschichte Englands,* Leipzig, 1881, pp. 89 *ss.* y 378 *ss.*

[7] Véase A. Menger, *l. c.,* § 5.

[8] A la misma época y a la misma tendencia pertenecen los escritos de Hodgskin, una obra poco conocida titulada *Popular Political Economy* y un trabajo anónimo que lleva el elocuente título de *Labour defended against the claims of capital.* No nos ha sido posible consultar directamente estas obras, de las que nos hemos formado una idea simplemente a través de las citas que de ellas hacen otros autores ingleses de su tiempo. Read y Scrope sobre todo las citan frecuentemente, polemizando contra su contenido. El título completo del escrito anónimo citado más arriba es el siguiente: *Labour defended against the claims of Capital; or the Unproductiveness of capital proved. By a labourer,* Londres, 1825. Que el autor de esta obra es Hodgskin lo inferimos de una observación de Scrope, en *Principles of Political Economy,* Londres, 1833, p. 150. Citaremos, tomándolos de Read, un par de pasajes bien característicos. "All the benefits attributed to capital arise from co-existing and skilled *labour*" (prólogo). Más adelante se reconoce que con ayuda de herramientas y maquinaria es posible producir más y mejores productos que sin ellas, pero a continuación el autor observa lo que sigue: "But the question then occours what produces instruments and machines, and in what degree do they aid production independent of the labourer, so that the owners of them are entitled to by far the greater part of the whole produce of the country? *Are they or are they not the produce of labour?* Do they or do they not constitute an efficient means of production separate from labour? *Are they or are they not so mucho inert, decaying and dead matter, of no utility whatever, possessing no productive power whatever, possessing no productive power whatever,* but as they are guided, directed and applied by skilful hands? (p. 14).

rriente thompsoniana encontró pocos continuadores[8] y los socialistas franceses y alemanes más destacados no se enlazan, por lo menos exteriormente, a él. No es posible saber con seguridad si tiene razón Antón Menger cuando afirma con gran energía que las teorías socialistas más importantes de Marx y Rodbertus están tomadas de la doctrina inglesa y francesa anterior a ellos y, principalmente, de Thompson.[9] A mí, me parece que esta afirmación es, por lo menos, discutible. Cuando una teoría flota en el aire, por decirlo así, la capacitación de la misma idea no puede considerarse siempre, ni mucho menos, como un plagio, y la originalidad de un autor, en casos tales, no se acredita ni se pierde por el hecho de que formule unos cuantos años antes o después una de estas ideas fundamentales que están en el ambiente, sino que su capacidad creadora se prueba cuando sabe construir a base de ellas y mediante aportaciones originales un edificio doctrinal coherente y lleno de vida. En materias científicas, se da con frecuencia el caso —claro está que también hay ejemplos de lo contrario— de que la "intuición" de ciertos pensamientos sea empresa mucho más fácil y menos meritoria que la fundamentación probatoria y el desarrollo consecuente de los pensamientos "intuídos" por otros. Nos limitaremos a recordar la conocida relación entre Darwin y Goethe, quien ya había tenido la intuición de la idea que aquél convirtió en la teoría de la evolución. O, dentro de nuestra ciencia, el caso de Adam Smith, quien, desarrollando la idea formulada ya en gérmen por Locke de que el trabajo constituye la fuente de toda la riqueza, llegó a desarrollar su famoso "sistema industrial". En nuestro caso, consideramos que Rodbertus y Marx captaron y desarrollaron la idea de la explotación, sugerida ya desde hacía mucho tiempo por el desarrollo de la teoría del valor-trabajo, de un modo tan peculiar, que no se les puede considerar como "plagiarios" ni al uno con respecto al otro ni a los dos conjuntamente con respecto a sus antecesores.[10]

Sismondi

Incomparablemente mayor y más extensa que la de Thompson fué la influencia ejercida por Sismondi.

Sin embargo, no es posible presentar a Sismondi como representante de la teoría de la explotación sin hacer una cierta reserva. En efecto, la doctrina de Sismondi presenta todos los rasgos esenciales de la teoría de la explotación, menos uno: no formula ningún juicio sobre el interés del capital. Y es que Sismondi debe ser considerado como

[9] Véase Menger, *l. c.*, prólogo y pp. 53, 79 *ss.* y *passim.*

[10] En sentido parecido a éste se ha manifestado también A. Wagner, *Grundlegung*, 3ª edición, parte I, p. 37, nota 1, y parte II, p. 281.

autor en una época de transición: aunque entregado en el fondo a la nueva teoría, no ha roto, sin embargo, con la antigua tan completamente que no retroceda ante ciertas consecuencias extremas del nuevo punto de vista.

La grande e influyente obra de Sismondi que interesa fundamentalmente para nuestro problema son sus *Nouveaux Principes d'Economie politique.*[11] El punto de partida de esta obra son las doctrinas de Adam Smith. Sismondi acepta con todo entusiasmo (p. 51) su tesis de que el trabajo es la fuente única y exclusiva de toda riqueza;[12] critica la tendencia usual a asignar a las tres clases de renta, la renta del suelo, la ganancia del capital y el salario, tres fuentes distintas: la tierra, el capital y el trabajo, pues en realidad, según él, toda renta procede exclusivamente del trabajo y aquellas tres pretendidas ramas no son, en rigor, más que tres modalidades distintas de participación en los frutos del trabajo humano (p. 85). En efecto, el obrero que crea con su trabajo todos los bienes, no ha podido obtener "en nuestro estado de civilización" la propiedad sobre los medios de producción necesarios. Por una parte, la tierra pertenece generalmente en propiedad a otro, quien para remunerar la cooperación prestada por él a esta "productividad" entrega al obrero una parte de los productos de su trabajo; esta parte forma la renta del suelo. Por otra parte, el obrero productivo no suele poseer el fondo suficiente de medios de vida con que poder sustentarse durante la ejecución de su trabajo; ni posee tampoco las materias primas necesarias ni las herramientas y máquinas con que poder trabajar, no pocas veces costosísimas. El rico, que posee todas estas cosas, obtiene gracias a ellas cierto dominio sobre el trabajo del pobre: sin necesidad de participar del trabajo, se apropia la mejor parte de los frutos de su trabajo *(la part la plus importante des fruit de son travail)* a cambio de las ventajas que

[11] 1ª edición, 1819, 2ª edición, París, 1827. Nuestras citas están tomadas de la 2ª edición. En una obra anterior de Sismondi titulada *De la richesse commerciale*, 1803, considerablemente más afín a la teoría clásica figura, entre otras cosas, una observación interesante en el sentido de que la contratación de un obrero productivo entraña siempre un cambio de bienes presentes por bienes futuros; en efecto, según Sismondi, se cambian los bienes presentes que se entregan al obrero en concepto de salario por los bienes que se espera obtener en el futuro como producto de su trabajo; *l.c.*, p. 53. Esta temprana formulación de un pensamiento que habría de ser desarrollado por nosotros, varios decenios más tarde, en nuestra teoría del interés (cfr. por ej. nuestra *Positive Theorie,* 3ª edición, pp. 503 *ss.* y 524; 4ª edición, pp. 374 *ss.* y 391) nos ha sido dada a conocer por una cita que figura en Salz, *Beiträge zur Geschichte und Kritik der Lohnfondstheorie*, 1905, p. 65.

[12] Tesis que, por lo demás, no es aplicada siempre de un modo consecuente por el propio A. Smith. Junto al *labour*, nos encontramos con que cita no pocas veces el *land* y el *capital* como fuentes de bienes.

pone a su disposición. Esta parte constituye la ganancia del capital (pp. 86 y 87). De este modo, gracias a las instituciones vigentes en la sociedad, la riqueza tiene la facultad de poder reproducirse por medio del trabajo ajeno (p. 82).

En cambio, al obrero, a pesar de que con su trabajo diario produce mucho más de lo que necesita para vivir, rara vez le queda, después de repartir el producto de su trabajo con el terrateniente y el capitalista, más que la parte estrictamente indispensable para vivir, que se le abona en forma de salario. La razón de esto se halla en su supeditación al empresario capitalista. El obrero necesita del sustento de un modo mucho más apremiante que el capitalista su trabajo. Lo necesita para poder vivir, mientras que el empresario sólo necesita de su trabajo para poder obtener una ganancia. Por eso es siempre o casi siempre el obrero el que sale perjudicado, pues tiene que contentarse siempre o casi siempre con lo estrictamente indispensable para vivir, mientras que el empresario se apropia la parte del león de los frutos de la productividad del trabajo, acrecentados por medio de la división de éste (pp. 91 *s.*).

Quien haya seguido la argumentación de Sismondi y leído en él, entre otras la tesis de que "los ricos devoran los productos del trabajo de otros" (p. 81), esperará, lógicamente, que este autor, al final de su razonamiento, declare y rechace el interés del capital como una ganancia injusta de explotación. Pero Sismondi no llega a esta conclusión, sino que, dando un viraje brusco, ensarta unas cuantas frases vagas y oscuras a favor del interés del capital, que al final presenta como una institución justificada. En primer lugar, por lo que al terrateniente se refiere, dice que ha adquirido un *derecho* a la renta del suelo por medio del trabajo originario de la roturación o de la ocupación de una tierra sin dueño (p. 110). Y, en términos análogos, atribuye al propietario de capital un derecho al interés de éste, basado en el "trabajo originario" que ha dado nacimiento al capital (p. 111). Y se las arregla para hacer plausibles estas dos formas de ingresos, opuestas ambas como rentas del capital a las rentas nacidas del trabajo, atribuyéndoles el mismo origen que a éstas; lo que ocurre es que sus orígenes se remontan a otra época. En efecto, adquieren todos los años un nuevo derecho a sus rentas por medio de su nuevo trabajo, mientras que los poseedores han adquirido un derecho permanente en una época anterior por medio de un trabajo originario, el cual hace que sea más beneficioso su trabajo anual[13] (p. 112). "Cada cual —concluye Sismondi— adquiere la parte que le corresponde en la renta nacional en proporción a la parte en que él mismo o sus represen-

[13] Si se quiere, se puede ver en estas palabras una expresión extraordinariamente sumaria de la teoría del trabajo de James Mill. (Véase *supra*, pp. 314 *s.*).

tantes contribuyen o han contribuído a la creación de esa renta". No hemos de entrar a indagar aquí, naturalmente, hasta qué punto su tesis se compagina con la anterior, según la cual el interés del capital se distrae por anticipado de los frutos del trabajo de otros.

Las consecuencias que el propio Sismondi no se atrevió a sacar de su teoría fueron sacadas pronto por otros con energía mucho mayor. Sismondi forma el puente entre A. Smith y Ricardo, de una parte, y de otra las doctrinas socialistas y comunistas que vendrán después. Aquellos dieron pie, con su teoría del valor, al nacimiento de la teoría de la explotación, pero sin llegar a desarrollarla. Sismondi desarrolló la teoría de la explotación de un modo casi consecuente en el fondo, pero sin atreverse a aplicarla al terreno político social. Tras él viene, por fin, la masa de los autores socialistas y comunistas que, siguiendo la antigua teoría del valor en todas sus consecuencias teóricas y prácticas, llegan a la conclusión de que el interés no es sino explotación y de que, por tanto, debe desaparecer.

Proudhon, Rodbertus, Lassalle, Marx

No tendría ningún interés teórico extractar aquí la gran masa de la literatura socialista del siglo XIX para destacar todas las manifestaciones en que proclama la teoría de la explotación. Ello nos obligaría a cansar al lector con un sinnúmero de lugares paralelos que, con ligeras variantes de palabras, serían en el fondo de una aburrida monotonía y que, además, se limitarían en la inmensa mayoría de los casos a repetir las tesis cardinales de la teoría de la explotación, sin aducir en apoyo de ellas más argumentos que la invocación de la autoridad de Ricardo o unos cuantos lugares comunes. La mayorías de los socialistas científicos dan, en efecto, más pruebas de su vigor intelectual en la críticas corrosiva de las teorías contrarias que en la fundamentación de las propias.

Nos contentaremos, por tanto, con destacar de entre la masa de los autores de filiación socialista aquellos que presentan mayor relieve en el desarrollo o la difusión de estas teorías.

Descuella entre ellos el autor de las *Contradictions économiques*, P. J. Proudhon, por la claridad de sus intenciones y por su brillante dialéctica, cualidades que hicieron de él uno de los más relevantes apóstoles de la teoría de la explotación en Francia. Y como aquí nos interesa más el contenido que la forma de las doctrinas, renunciaremos a transcribir literalmente algunas pruebas estilísticas y nos contentaremos con resumir en unas cuantas tesis la esencia de la teoría proudhoniana. Enseguida vemos que la doctrina de Proudhon, prescindiendo de unos cuantos de-

talles característicos en cuanto a su modo de formularse, no se distingue gran cosa del esquema general de la teoría de la explotación que colocábamos a la cabeza de este capítulo.

Ante todo, Proudhon considera indiscutible que el trabajo constituye la fuente de todo valor. El obrero tiene, por tanto, un derecho natural a la propiedad del producto *íntegro*. En el contrato de trabajo cede este derecho al propietario del capital a cambio de un salario, que es siempre *menor* que el producto cedido. Y en esta operación resulta estafado, pues no conoce ni su derecho natural, ni el alcance de la cesión que efectúa, ni el sentido del contrato que el propietario celebra con él. Y éste se aprovecha del error y la sorpresa de la otra parte, por no decir del dolo y el fraude *(erreur et surprise, si même on ne doit dire dol et fraude)*.

Tenemos así que hoy en día el obrero no puede vender su propio producto. Este cuesta en el mercado más de lo que él obtiene en concepto de salario; esta diferencia en más está representada por el importe de diversas ganancias que obedecen a la existencia del derecho de propiedad y que, bajo los más diferentes títulos, ganancia, interés, renta del suelo, canon, diezmos, etc., constituyen otros tantos "tributos" *(aubaines)* impuestos sobre el trabajo. Así, por ejemplo, el producto que crean 20 millones de obreros por un salario anual de 20 mil millones de francos cuesta, supongamos, después de recargado con aquellas ganancias, 25 mil millones. Lo cual significa "que los obreros, que para poder vivir se ven obligados a volver a adquirir en el mercado los mismos productos creados por ellos, tienen que pagar *cinco* por lo que ellos han producido por *cuatro*, lo que vale tanto como decir que tienen que ayunar un día de cada cinco". Por consiguiente, el interés constituye un tributo impuesto sobre el trabajo, una retención *(retenue)* del salario.[14]

El alemán Rodbertus no le va a la zaga a Proudhon en cuanto a pureza de intenciones, aunque le supera con mucho en cuanto a profundidad de pensamiento y a agudeza reflexiva, si bien su capacidad de exposición queda muy por debajo de la del temperamental y brillante francés. Es ésta, evidentemente, en el campo de las doctrinas que estamos examinando, la personalidad más importante desde el punto de vista de la historia de los dogmas. Es curioso que se haya desconocido

[14] Véanse los numerosos escritos de Proudhon, *passim*. En especial el titulado *Qu'est ce que la propiété* (1840; la edición, utilizada por nosotros es la de París, 1849, p. 162); *Philosophie de la Misère* (trad. alem. de W. Jordan, 2ª edición), pp. 62, 287 *s.*; informe de defensa ante los tribunales de Besançon, pronunciado el 3 de febrero de 1842 (Obras completas, París, 1868, tomo II). Sobre Proudhon, véase especialmente la extensa obra de Diehl, *P. J. Proudhon, seine Lehre und sein Leben*, Jena, 1888-1896.

durante mucho tiempo su importancia científica, precisamente por razón del mismo rigor científico de sus doctrinas. Por no escribir directamente para el pueblo como otros, por limitarse predominantemente a la fundamentación teórica del problema social y mostrarse retraído en cuanto a las propuestas prácticas, que son las que más directamente interesan a las grandes masas, su fama quedó eclipsada durante mucho tiempo por la de autores menos importantes que adquirían sus doctrinas de segunda mano, pero que se expresaban más a gusto del público a quien se dirigían. Hasta estos últimos tiempos no se ha hecho plena justicia a Rodbertus, reconociéndosele como lo que realmente es, como el padre espiritual del socialismo científico moderno. En vez de recurrir a esas antítesis oratorias en que tanto gustan de expresarse la mayoría de los socialistas, Rodbertus nos lega una profunda y honrada teoría de la distribución de los bienes que, a pesar de ser falsa en muchos de sus puntos, contiene bastantes cosas valiosas para asegurar a su creador un puesto permanente entre los teóricos de la economía política.

Reservándonos el exponer un poco más adelante, con bastante detalle, la teoría de la explotación, de este autor, pasamos a hablar de dos de sus sucesores que se diferencian tan considerablemente el uno del otro como ambos de su antecesor Rodbertus.

Uno de ellos es Fernando Lassalle, el más elocuente y también el menos original de los representantes teóricos del socialismo. Si lo mencionamos aquí es porque su brillante elocuencia contribuyó en gran medida a difundir la teoría de la explotación, aunque apenas contribuyó en nada al desarrollo teórico de estas doctrinas. Renunciaremos, pues, a ilustrar su doctrina, que no es, de hecho sino la doctrina de sus predecesores, por medio de citas o extractos de sus obras, y nos contentaremos con recoger algunas de sus manifestaciones más salientes en la nota que figura al pie de esta página.[15]

[15] De entre sus numerosos escritos aquel en que expone de un modo más compendiado las ideas de Lassalle acerca del problema del interés y, al propio tiempo, el que trasluce de un modo más brillante su genio de agitador, es *Herr Bastiat-Schulze von Delitzsch, der ökonomische Julian oder Kapital und Arbeit* (Berlín, 1864). Pasajes fundamentales: el trabajo es "fuente y factor de todos los valores" (pp. 83, 122, 147). Pero el obrero no percibe el valor íntegro, sino solamente el precio comercial del trabajo considerado como mercancía, precio que es igual a su coste de producción, es decir, al sustento estrictamente necesario del obrero (pp. 186 *ss.*). Todo el remanente corresponde al capital (p. 194). El interés del capital es, por tanto, una deducción del rendimiento de trabajo del obrero (p. 125 y p. 97, donde esta idea aparece expresada con gran energía). Contra la teoría de la productividad del capital, pp. 21 *ss.* Contra la teoría de la abstinencia, pp. 82 *ss.* y especialmente pp. 110 *ss.* Cfr. también las otras obras de La Salle.

Mientras que Lassalle es exclusivamente un agitador, en Carlos Marx volvemos a encontrarnos con el teórico, el más importante teórico del socialismo después de Rodbertus. Su teoría coincide en muchos puntos con las originales investigaciones de éste, pero se halla desarrollada con una originalidad innegable y construída con consecuente profundidad para formar un todo peculiar, que tendremos ocasión de conocer también en las páginas siguientes.

Aunque la teoría de la explotación haya sido desarrollada preferentemente por los teóricos socialistas, las ideas características de ella han encontrado también acogida en otros autores. De distinto modo y en diversa extensión.

Algunos de ellos aceptan la teoría de la explotación en bloque y rechazan, a lo sumo, sus últimas consecuencias de orden práctico. Tal acontece, por ejemplo, con Güth.[16] Este hace suyas, en cuanto al fondo teórico, todas las tesis esenciales de los socialistas. Considera el trabajo como fuente exclusiva del valor; el interés nace, según él, por el hecho de que las condiciones de la competencia hacen que el salario del trabajo sea siempre inferior a su producto. Güth llega incluso a emplear la ruda palabra "explotación" como término técnico para expresar este fenómeno. Pero, al final, se sustrae a las consecuencias prácticas de la teoría por medio de unas cuantas cláusulas restrictivas. "Nada más lejos de nuestro ánimo que atribuir a la explotación del obrero como fuente de la ganancia originaria un acto reprobable desde el punto de vista jurídico; lejos de ello, esa operación descansa en un contrato libre entre el patrono y el obrero, aunque este contrato se celebre en condiciones de mercado desfavorables por regla general para el segundo". El sacrificio a que tiene que someterse el obrero "explotado" no es, según Güth, más que un "anticipo remunerado". En efecto, el aumento del capital acrecienta constantemente la productividad del trabajo; a consecuencia de ello se abaratan los productos del trabajo que el obrero puede comprar con su salario, y ésto hace que aumente su salario real; al mismo tiempo, aumenta, "gracias a la mayor demanda, la posibilidad de trabajo del obrero, con lo cual crece el salario". Por consiguiente, la "explotación" viene a ser como una inversión de capital, que a la larga rinde al obrero un tanto por ciento mayor.[17]

También Dühring pisa terreno perfectamente socialista en su teoría del interés. "*El carácter de la ganancia del capital es una apropiación de*

[16] *Die Lehre vom Einkommen in dessen Gesamtzweigen,* 1869. Nuestras citas se refieren a la 2ª edición, 1878.

[17] *L. c.*, pp. 109 *ss.* 122 *ss. Cfr.* también pp. 271 *ss.*

la parte fundamental del rendimiento de la fuerza de trabajo... El aumento del rendimiento y el ahorro de prestaciones de trabajo son efecto del mejoramiento y del incremento de los medios de producción; pero el hecho de que disminuyan los obstáculos y las dificultades de la producción y *de que el trabajo escueto, al equiparse técnicamente, se haga más productivo, no da al instrumento muerto el menor derecho a apropiarse ni una partícula más de lo necesario para su reproducción.* La ganancia del capital no es, por tanto, ningún concepto que pueda desarrollarse partiendo de simples razones productivas ni a base del esquema de un sujeto económico unitario. Es una forma de apropiación y una creación de las condiciones de distribución".[18]

Otro grupo de autores incorpora eclécticamente las ideas tomadas de la teoría de la explotación a sus otras ideas sobre el problema del interés; tal es, por ejemplo, el caso de John Stuart Mill y Schäffle.[19]

Otros, finalmente, impresionados por las doctrinas socialistas, no las aceptan en su totalidad, pero sí en algunos de sus rasgos importantes. El fenómeno más interesante que creemos debe destacarse en este sentido es el hecho de que una parte muy considerable de los llamados "socialistas de cátedra" alemanes hagan suya la antigua tesis de que el *trabajo* es la fuente *exclusiva* del valor, la única fuerza "creadora de valor" que existe.

Esta tesis, cuya aceptación o repudiación tiene una importancia enorme para el enjuiciamiento de los fenómenos más relevantes de la economía política, ha pasado por notables vicisitudes. Fué formulada primeramente por los economistas ingleses y encontró una gran difusión en las décadas que siguieron a la aparición del sistema de A. Smith, conjuntamente con éste. Más tarde, cayó en descrédito entre la mayor parte de los economistas, incluyendo los de la escuela inglesa, bajo la influencia de las doctrinas de Say y de su teoría de los tres factores de la producción, la naturaleza, el trabajo y el capital, y durante bastante tiempo su radio de acción quedó circunscrito casi exclusivamente a los autores socialistas. Pero gracias a los "socialistas de cátedra" alemanes, que la tomaron de las obras de Proudhon, Rodbertus y Marx, esta tesis volvió a ganar terreno en la economía política científica, y tal parece

[18] *Kursus der National-und Sozialökonomie*, Berlín, 1873, p. 183. Un poco más adelante (p. 185) dice, inspirándose visiblemente en el *droit d'aubaine* de Proudhon, que el interés del capital es un "tributo" que se percibe por la renuncia al poder económico que representa; el tipo de interés equivale ,según él, a la tasa de tributación.

[19] Véase *infra*, Libro VIII, p. 479.

como si, respaldada por el prestigio de que gozan los mejores representantes de esta escuela, se dispusiera a emprender una segunda marcha triunfal a través de la literatura de todos los países.[20]

Si esta posibilidad es o no apetecible, lo indicará el análisis crítico de la teoría de la explotación, en que entramos ahora.

[20] Esto fué escrito en 1884. Desde entonces, nos parece que han cambiado algo las cosas, en este punto. Es cierto que, a nuestro modo de ver, la teoría del valor-trabajo siguió extendiéndose durante algún tiempo, en relación con la difusión de las ideas socialistas, pero en estos últimos tiempos ha ido perdiendo decididamente terreno en los círculos teóricos de todos los países, en favor principalmente de la teoría de la "utilidad marginal", cada vez más extendida.

II
CRITICA

Varios caminos podíamos seguir para hacer la crítica de la teoría de la explotación. Uno era ir criticando individualmente, uno por uno, a todos los representantes de esta teoría. Pero este camino, el más preciso de todos, nos habría llevado a inútiles y fatigosas repeticiones, dada la gran coincidencia que, en muchos respectos, existe entre las diversas teorías. Otro era prescindir de toda formulación individual y tomar como base de crítica el esquema general común de las distintas teorías criticadas. Pero ésto nos habría expuesto a un doble inconveniente. Por una parte, nos habríamos expuesto con ello al peligro de relegar demasiado a segundo plano ciertos matices individuales de la teoría; por otra parte, aunque hubiésemos salvado este peligro, no habríamos escapado, evidentemente, al reproche de haber tomado esta teoría demasiado a la ligera y de haber criticado, en vez de la verdadera teoría, una caricatura arbitraria de ella. Por todas estas razones, hemos creído preferible seguir un camino intermedio: entresacar de la masa de las doctrinas individuales unas cuantas, las que consideramos mejores y más completas, para criticarlas por separado.

Elegimos con este fin las doctrinas de Rodbertus y de Marx. Son, en realidad, las únicas que ofrecen una fundamentación profunda y coherente. Además, la primera de las dos es, a nuestro juicio, la mejor de todas y la segunda la más difundida, la exposición oficial, por decirlo así, del socialismo moderno. Sometiendo estas dos doctrinas a un análisis crítico detenido, podemos estar seguros de haber abordado la teoría de la explotación por su lado más fuerte, fieles a las bellas palabras de Knies: "Quien quiera salir vencedor en la palestra de la investigación científica, debe hacer comparecer al adversario armado con todas sus armas y en toda la plenitud de su fuerza".[1]

Pero, antes de pasar adelante, debemos hacer otra observación previa, para evitar todo posible equívoco. Aquí nos proponemos exclusivamente criticar la teoría de la explotación, como *teoría*, es decir, investigar si las causas del fenómeno económico del interés del capital residen realmente en aquellas razones que la teoría del capital presenta

[1] *Der Kredit*, parte II, Berlín, 1879, p. VII.

como las causas de que nace el interés. No es la finalidad de estas páginas, en modo alguno, formular un juicio sobre el aspecto *práctico, político-social* del problema del interés, sobre la bondad o la maldad de este fenómeno y sobre la conveniencia de conservarlo o suprimirlo. No es que consideremos procedente escribir una obra sobre el interés para silenciar en ella el aspecto más importante del problema. Pero no podemos abordar este aspecto práctico sin antes esclarecer el aspecto teórico, por lo que debemos reservar aquél para una investigación posterior. Aquí —repetimos— nos proponemos examinar única y exclusivamente si el interés del capital, sea bueno o malo, conveniente o reprobable, existe por efeco de aquellas causas que expone la teoría de la explotación.

A. *Rodbertus*[2]

El punto de partida de la teoría del interés de Rodbertus es la tesis "introducida en la ciencia por Adam Smith y fundamentada más profundamente aún por la escuela de Ricardo" según la cual "todos los bienes sólo pueden considerarse, económicamente, como productos del trabajo, no cuestan más que trabajo". Rodbertus razona más en detalle esta tesis, la cual suele expresarse también bajo la forma de que "sólo el trabajo es productivo", diciendo que, en primer lugar, sólo figuran entre los bienes económicos aquellos que han costado trabajo y que todos los demás, por necesarios o útiles que sean para el hombre, son bienes *naturales*, que para nada afectan a la economía; en segundo lugar, que todos los bienes económicos son solamente productos del trabajo y que, desde el punto de vista económico, sólo interesan como productos

[2] Una relación bastante completa de las numerosas obras de Karl Rodbertus-Jagetzow figura en Kozak, *Rodbertus, sozialökonomische Ansichten*, Jena, 1882, pp. 7 *ss*. Aquí, utilizamos principalmente las Cartas segunda y tercera a v. Kirchmann en la reedición (un tanto modificada) que el propio Rodbertus publicó en 1875 bajo el título de Zur Beleuchtung der sozialen Frage; además, la obra titulada *Zur Erklärung und Abhilfe der heutigen Kreditnot des Grundbesitzes* (2ª edición, Jena, 1876) y la cuarta carta social a v. Kirchmann, editada por Adolf Wagner y Kozak de entre los papeles póstumos de Rodbertus bajo el título de *Das Kapital* (Berlín, 1884). La teoría rodbertiana del interés fué sometida en su día a una crítica extraordinariamente minuciosa y concienzuda por Knies (*Der Kredit*, parte II, Berlín, 1879, pp. 47 *ss*.), cuyas conclusiones hacemos nuestras en los puntos esenciales. No obstante no podemos renunciar aquí a una crítica independiente de estas doctrinas, ya que desde el punto de vista teórico diferimos de Knies lo bastante para enfocar muchas cosas en un sentido esencialmente distinto. Cfr. ahora sobre Rodbertus, principalmente, A. Wagner, *Grundlegung*, 3ª edición, parte I, § 13, parte II, § 132, y H. Dietzel, *C. Rodbertus*, Jena, 1886–1888.

del trabajo y no como productos de la naturaleza o de otra fuerza cualquiera que no sea el trabajo; y, en tercer lugar, que los bienes, económicamente considerados, sólo son producto de aquel trabajo que ha ejecutado las operaciones materiales necesarias para producirlos. Pero este trabajo no es solamente el que produce directamente los bienes, sino también el que ha producido las herramientas o los instrumentos que sirven para la producción de aquéllos. El trigo, por ejemplo, no es solamente el producto del que conduce el arado, sino también del que ha fabricado este instrumento, etc.[3]

Los obreros materiales que crean el producto-bien en su integridad tienen, por lo menos "con arreglo a la idea jurídica pura", un derecho natural y justo a la propiedad del producto íntegro.[4] Con dos reservas bastante importantes. En primer lugar, el sistema de la división del trabajo, por virtud del cual muchas personas participan en la creación de *un* producto, hace técnicamente imposible que cada obrero perciba un producto *en especie*. Por tanto, el derecho al *producto* íntegro debe ser sustituído por el derecho al *valor* íntegro del producto.[5] En segundo lugar, del producto nacional deben participar cuantos prestan a la sociedad servicios útiles aun sin cooperar directamente a la producción material de los bienes, por ejemplo el sacerdote, el médico, el juez, el naturalista y, en opinión de Rodbertus, también los empresarios que "saben dar ocupación productiva a un número de obreros con un capital".[6] Sin embargo, este trabajo "indirectamente económico" no podrá fundar su derecho a ser remunerado en la "distribución originaria de los bienes", de la que sólo tienen por qué participar los productores, sino en una "distribución de bienes derivada". Por consiguiente, el derecho que, según la idea jurídica pura, pueden invocar los obreros materiales consiste *en obtener la distribución originaria del valor íntegro del producto de su trabajo*, sin perjuicio del derecho secundario de otros miembros útiles de la sociedad a percibir una remuneración.

Este derecho natural no aparece realizado, según Rodbertus, en el orden social presente, pues los obreros no perciben hoy, en la distribución originaria, en concepto de salario, más que una parte del valor de su producto, mientras que el resto corresponde, a título de *renta* a los terratenientes y poseedores de capital. Rodbertus define como renta "todo ingreso que se obtiene sin aportación de trabajo propio, solamente a

[3] *Zur Beleuchtung der sozialen Frage*, pp. 68 y 69.
[4] *Soziale Frage*, p. 56; *Erklärung und Abhilfe*, p. 112.
[5] *Soziale Frage*, pp. 78 y 90; *Erklärung*, etc., p. 111; Kapital, 116.
[6] *Soziale Frage*, p. 146; *Erklarung und Abhilfe*, parte II, pp. 109 *ss.*

base de una posesión".[7] Y admite dos modalidades de ella: la *renta del suelo* y la *ganancia del capital.*

"Ahora bien —se pregunta Rodbertus— ¿qué razones hay para que, siendo como es todo rendimiento producto del trabajo, haya en la sociedad personas que perciben un ingreso (y no derivado, sino originario) sin mover ni un dedo de la mano para su producción?" Con esta pregunta plantea Rodbertus el problema teórico general de la renta.[8] Y le da la siguiente solución.

La renta debe su existencia a la combinación de dos hechos, uno económico y otro de derecho positivo. El fundamento económico de la renta radica en que el trabajo, desde la implantación del sistema de la división del trabajo, produce más de lo que los obreros necesitan para su sustento y para poder seguir trabajando, lo que permite que otros *puedan* vivir de él. El fundamento jurídico estriba en la existencia de la propiedad privada sobre la tierra y sobre los objetos que constituyen capital. Esta institución de la propiedad privada hace que los obreros queden excluídos de la posibilidad de disponer de las condiciones de producción indispensables, lo que hace que sólo puedan producir mediante un convenio previo con los poseedores y al servicio de ellos; y, como es natural, éstos les imponen, a cambio de ofrecerles aquellas condiciones de producción, el deber de cederles como renta una parte del producto de su trabajo. Más aún, esta cesión reviste la forma opresora de que el obrero se vea obligado a traspasar a los poseedores la propiedad del producto *íntegro*, recibiendo de ellos como salario solamente una parte de su valor, lo que estrictamente necesita el obrero para su sustento y para poder seguir trabajando. El poder que obliga a los obreros a acceder a un contrato tan desfavorable para ellos es el hambre. Pero, escuchemos al mismo Rodbertus:

"Como no puede haber ningún rendimiento que no provenga del trabajo, resulta que la renta descansa sobre dos premisas incuestionables. La primera es que no puede existir renta si el trabajo no produce más de lo estrictamente necesario para que los obreros puedan seguir trabajando, pues es imposible que sin este remanente haya nadie que perciba regularmente un ingreso sin trabajar personalmente. La segunda, que no puede existir una renta si no rigen instituciones que, en todo o en parte, arrebaten este remanente a los obreros para atribuírselo a otros que no trabajan por sí mismos, pues la naturaleza misma de las cosas hace que los obreros sean los primeros que entran en posesión de su producto. El hecho de que el trabajo produzca tal remanente responde a causas eco-

[7] *Soziale Frage,* p. 32.
[8] *Soziale Frage,* pp. 74 *s.*

nómicas, las mismas que acrecientan la productividad del trabajo. El que este remanente les sea arrebatado en todo o en parte a los obreros para serles adjudicado a otros obedece a causas de derecho positivo, el cual, coaligado como lo está siempre al poder, sólo logra imponer continuamente este despojo por medio de la coacción.

"Originariamente, esta coacción es ejercida por la esclavitud, cuyo nacimiento coincide con el de la agricultura y el de la propiedad sobre el suelo. Los obreros que creaban con su producto del trabajo aquel remanente eran esclavos, y el señor al que pertenecían los obreros, y con ellos el producto creado por ellos, sólo entregaba a los esclavos lo estrictamente necesario para su sustento, reteniendo para sí el resto, o sea el remanente. Cuando todo el suelo de un país pasa a ser de propiedad privada y, al mismo tiempo, se establece la propiedad privada sobre todo el capital, la propiedad sobre la tierra y sobre el capital ejerce una coacción semejante a la de la esclavitud sobre el trabajo manumitido o libre. En efecto, este hecho da como resultado, ni más ni menos que la esclavitud, el que el producto no pertenezca a los obreros, sino a los señores de la tierra y del capital y, en segundo lugar, el que los obreros, que no poseen nada, se den por satisfechos con recibir de los señores, que poseen la tierra y el capital, una parte solamente del producto de su trabajo, la que necesiten para vivir, es decir, para poder seguir trabajando. Por donde las órdenes del esclavista son sustituídas por el contrato de trabajo entre el obrero y el patrono, contrato que es libre en lo formal, pero no en lo material y en el que el hambre hace las veces del látigo del capataz. Lo que antes se llamaba el rancho se llama ahora salario".[9]

Por tanto, según esto, toda renta es un *despojo*[10] o, para emplear el término, aún más crudo, que a veces emplea el propio Rodbertus,[11] un *robo* ejercido sobre el producto del trabajo ajeno. Y este carácter es común a todas las clases de renta, lo mismo a la renta del suelo que a la ganancia del capital y a los ingresos obtenidos por el arriendo de una finca o a los intereses del préstamo, que no son más que derivaciones de aquellas otras rentas. Los intereses del dinero prestado son tan legítimos con respecto al empresario que los paga como ilegítimos con respecto al obrero a costa del cual se hacen efectivos, en última instancia.[12]

La cuantía de la renta crece con la productividad del trabajo, pues

[9] *Soziale Frage*, p. 33. En el mismo sentido y más por extenso aún en pp. 77–94.

[10] *Soziale Frage*, pp. 115 y *passim*.

[11] *L. c.*, p. 150; *Kapital*, p. 202.

[12] *Soziale Frage*, pp. 115, 148 *s*. *Cfr.* también la crítica que hace de Bastiat, *l.c.*, pp. 115–119.

dentro del sistema de la libre competencia el obrero sólo obtiene, en general, y a la larga, lo estrictamente necesario para su sustento, es decir, una determinada cantidad real de productos. Por tanto, cuanto mayor sea la productividad del trabajo, menor será la parte alícuota del valor total del producto absorbida por esta cantidad real de productos y mayor la parte alícuota del producto o del valor que quede libre para los poseedores, es decir, la renta.[13]

Ahora bien, a pesar de que, según lo que queda expuesto, en el fondo toda renta forma una masa única de origen perfectamente homogéneo, en la vida económica práctica se divide, como es sabido, en dos ramas: la renta del suelo y la ganancia del capital. Rodbertus explica de un modo extraordinariamente peculiar la causa y las leyes de esta división. Parte para todo el campo de su investigación, como es necesario saber de antemano, del supuesto teórico de que el valor de cambio de todos los productos es igual a su trabajo de coste o, dicho en otros términos, de que todos los productos se cambian entre sí en la misma proporción del trabajo que han costado.[14] Y es curioso que, al sentar este supuesto, Rodbertus sabe perfectamente que no responde en un todo a la realidad. Sin embargo, entiende que las desviaciones de hecho de este principio consisten pura y simplemente en que "el valor real de cambio oscila siempre alrededor de él", observándose siempre, por lo menos, una gravitación hacia aquel punto "que representa, por tanto, el valor de cambio natural y justo".[15] Da por descartada plenamente la idea de que los bienes se cambien, *normalmente*, con arreglo a otra proporción que no sea la del valor encerrado en ellos, de que las desviaciones de esta regla no sean simplemente el resultado de oscilaciones momentáneas y fortuitas del mercado, sino de una ley fija que haga tomar al valor una dirección distinta de ésta.[16] Por el momento, nos limitamos a llamar la atención hacia esta circunstancia, cuya importancia habrá de ponerse de relieve más adelante.

Toda la producción de bienes se divide, según Rodbertus, en dos grandes ramas: la de la *producción bruta*, que produce materias primas con ayuda de la tierra, y la de la *fabricación*, que elabora las materias primas. Antes de introducirse la división del trabajo, la extracción y la ulterior elaboración de las materias primas corrían en sucesión inmediata a cargo del mismo empresario, quien percibía indistintamente las rentas resultantes de los dos procesos de producción. Por eso en esta fase de la

[13] *Soziale Frage*, pp. 123 *ss.*

[14] *L. c.*, p. 106.

[15] *Soziale Frage*, p. 107. En términos semejantes, pp. 113, 147; *Erklärung*, I, p. 123.

[16] *Soziale Frage*, p. 148.

historia económica no se establecía aún una división de la renta en renta del suelo y ganancia del capital. Pero desde la implantación del sistema de la división del trabajo, el empresario que regenta la producción de las materias primas y el que regenta la transformación o elaboración de éstas son personas distintas. Cabe, pues, preguntar, provisionalmente, con arreglo a qué norma se distribuirá ahora la renta resultante de la producción global entre el productor de la materia bruta, de una parte, y de otra el fabricante.

La respuesta a esta pregunta se deriva del mismo carácter de la renta. La renta es una deducción del producto del valor, una parte alícuota de éste. Por tanto, la masa de la renta que se obtenga en una producción se ajustará, por tanto, a la cuantía del valor del producto obtenido en ella. Y como la cuantía del valor del producto depende, a su vez, de la cantidad del trabajo invertido, tendremos que la producción bruta y la fabricación compartirán la renta total con arreglo a la proporción del *trabajo de coste* invertido en cada una de estas dos ramas de producción. Apliquemos esta norma a un ejemplo concreto. Si la extracción de una cantidad de productos brutos requiere 1,000 jornadas de trabajo y su elaboración otras 2,000 y la renta del suelo sustrae un 40 por ciento del valor del producto a favor de los terratenientes, esto querrá decir que los productores de las materias primas percibirán en concepto de renta el producto de 400 jornadas de trabajo y los fabricantes el producto de 800. En cambio, es de todo punto indiferente, en cuanto a esta distribución, la magnitud del *capital* invertido en cada rama de producción: es cierto que la renta se calcula a base del capital, pero no se determina por este capital, sino por las cantidades de trabajo añadidas.[17]

Y es precisamente la circunstancia de que la magnitud del capital invertido no influya *para nada* causalmente en la masa de la renta que se obtiene en una rama de producción la que constituye la causa de que nace la renta del suelo. Del modo siguiente. La renta, aun siendo producto del trabajo, se considera como un rendimiento o ganancia del capital. Y estableciendo, como usualmente se hace, la proporción entre la magnitud del rendimiento y la magnitud del capital que lo arroja, se llega a la comprobación de un determinado tipo de porcentaje que es posible obtener del capital en la fabricación. Este tipo de ganancia, que, con arreglo a las conocidas tendencias de la competencia, se nivela sobre poco más o menos en todas las ramas, es también decisivo para el cálculo de la ganancia del capital en la producción en bruto; entre otras razones,

[17] Ejemplo que *no* tomamos de Rodbertus, sino que intercalamos nosotros para ilustrar el difícil razonamiento y asegurarlo contra posibles equívocos.

porque en la fabricación se invierte una parte mucho mayor del capital nacional que en la agricultura y porque, como es lógico, el rendimiento de la parte incomparablemente mayor del capital da la pauta para los cálculos de la ganancia que haya de obtenerse en la parte menor. Por tanto, los productores de materias primas podrán deducir como ganancia del capital la parte de la renta global obtenida en la producción bruta que corresponda a la magnitud del capital invertido y a la cuantía del tipo usual de ganancia del capital. El resto de la renta deberá concebirse, por el contrario, como rendimiento de la tierra y formará la renta del suelo.

Según Rodbertus, toda producción en bruto *debe necesariamente* dejar margen para esta renta del suelo, siempre y cuando que los productos se distribuyan en proporción a la cantidad de trabajo que en ellos se contiene. Rodbertus razona esto del siguiente modo. La cuantía de la renta que puede obtenerse en la fabricación no depende, como ya queda dicho, de la cuantía del capital invertido, sino de la cantidad de trabajo que se rinda en la fabricación. Esta cantidad de trabajo consta de dos partes: del trabajo inmediato de fabricación y del trabajo mediato "que es necesario tener en cuenta por razón del desgaste de las herramientas y la maquinaria". Por tanto, sólo algunas de las partes integrantes del capital invertido influyen en la cuantía de la renta, a saber: aquellas que se destinan al pago de salarios y a la adquisición de máquinas y herramientas. No ocurre lo mismo, en cambio, con el capital invertido en materias primas, pues esta inversión no corresponde a un trabajo rendido en la fase de la fabricación. Y, sin embargo, esta parte de capital acrecienta el capital invertido, a base del cual se calcula la renta obtenida. La existencia de una parte del capital que, por un lado, acrecienta el capital de fabricación sobre el que se calcula como ganancia la parte de la renta obtenida y que, por otro lado, no incrementa esta ganancia, tiene que reducir necesariamente la razón entre la ganancia y el capital o, dicho en otros términos, el tipo de ganancia del capital, en la fabricación.

Pues bien, la ganancia del capital en la producción en bruto se calcula con arreglo a este tipo más bajo. Pero aquí, las condiciones son todavía más favorables. En efecto, como la agricultura inicia la producción *ab ovo* y no elabora ningún material procedente de ninguna producción anterior, en la inversión de capital falta *aquí* el capítulo de "valor del material". Lógicamente, debiera ocupar su lugar la tierra, pero todas las teorías dan por supuesto que ésta carece de valor. Como consecuencia de ello, aquí no toma parte en el reparto de la ganancia ninguna parte del capital que no haya influído también en su cuantía, de donde se deduce que la proporción entre la renta obtenida y el capital invertido tiene que ser más favorable en la agricultura que en la fabricación. Pero,

como la ganancia del capital en la agricultura se calcula también con arreglo al tipo de ganancia propio de la fabricación, tiene que quedar siempre un remanente, que es la renta abonada al terrateniente en concepto de renta del suelo. Tal es, según Rodbertus, el origen de la renta del suelo y de su diferencia con respecto a la ganancia del capital.[18]

Añadiremos, por último, a modo de breve complemento, que Rodbertus, a pesar del juicio teórico tan severo que emite sobre el carácter de despojo de la ganancia del capital, no entiende que deban abolirse ni la propiedad sobre el capital ni la ganancia de éste. Lejos de ello, atribuye a la propiedad del suelo y del capital "una eficiencia educativa" de la que no se puede prescindir; "una especie de poder doméstico que sólo podría ser suplido por un sistema nacional de enseñanza completamente distinto del de hoy, pero sin que existan las premisas necesarias para él".[19] Considera, en este sentido, la propiedad sobre la tierra y sobre el capital "como una especie de oficio que lleva consigo funciones de economía nacional, funciones que consisten precisamente en regentar el trabajo económico y los recursos económicos de la nación con arreglo a las necesidades nacionales". En cambio, desde este punto de vista —el más favorable para ella—, la renta sólo puede considerarse como una forma de sueldo que se abona a aquellos "funcionarios" por el ejercicio de las funciones a ellos asignadas.[20] Ya hemos dicho más arriba cómo Rodbertus, con esta manifestación hecha bastante de pasada, —en una nota— roza por vez primera una idea que otros autores posteriores, sobre todo Schäffle, habrán de desarrollar y convertir en una variante peculiar de la teoría del trabajo.

Dicho esto, pasamos a la crítica de la doctrina rodbertiana. Diremos desde luego, sin andarnos con rodeos, que consideramos totalmente falsa la teoría del interés del capital expuesta por este autor. Adolece, a nuestro modo de ver, de toda una serie de fallas teóricas graves, que procuraremos exponer enseguida con la mayor claridad e imparcialidad posibles.

Un análisis crítico tiene que tropezar ya, necesariamente, con la primera piedra sobre la que Rodbertus levanta su construcción de doctrinas: con la tesis de que todos los bienes, económicamente considerados, no son otra cosa que productos del trabajo.

Ante todo, ¿qué quiere decir eso de "económicamente considerados"?

18 *Soziale Frage*, pp. 94 *ss.*, especialmente pp. 109-111; *Erklärung*, I, p. 123.
19 *Erklärung*, II, p. 303.
20 *Erklärung*, II, pp. 273 *s.* Es cierto que en su escrito póstumo editado bajo el título de *Das Kapital* Rodbertus se manifiesta en términos más enérgicos contra la propiedad privada sobre el capital, opinando que debe ser, no abolida precisamente, pero sí sustituída por otro régimen (pp. 116 *ss.*).

Rodbertus lo explica por medio de una antítesis. Contrapone al punto de vista económico el punto de vista de la historia natural. Reconoce expresamente que, desde el punto de vista de la historia natural, los bienes no son productos del trabajo solamente, sino también de las fuerzas naturales. Lo cual quiere decir que la afirmación según la cual desde el punto de vista económico los bienes son exclusivamente productos del trabajo sólo puede significar una cosa, a saber: que la cooperación de las fuerzas naturales en la producción es de todo punto indiferente en cuanto a los criterios de la economía humana. Por lo demás, Rodbertus expresa enérgicamente esta concepción una vez, cuando dice: "Todos los demás bienes (fuera de aquellos que han costado trabajo), por muy necesarios o útiles que sean para el hombre, son bienes naturales *que en nada interesan a la economía*". "El hombre puede agradecer lo que la naturaleza ha puesto de su parte para crear los bienes económicos, pues es trabajo que le ha ahorrado a él, pero *lo único que interesa a la economía es aquello* en que *el trabajo* completa la obra de la naturaleza".[21]

Pues bien, esto es sencillamente falso. También los bienes puramente naturales interesan a la economía, con tal que sean relativamente raros, es decir, que lo sean en proporción a la demanda de ellos. ¿O acaso no interesan a la economía una piedra de oro que caiga en una finca de propiedad privada como un meteoro o la mina de plata que un terrateniente descubra en su predio? ¿Es que el propietario no se preocupará de recoger o regalará a otro el oro y la plata obsequiados por la naturaleza, simplemente porque la naturaleza se los haya regalado a él, sin esfuerzo ninguno de su parte? No es probable, ni mucho menos, que haga eso; lo que hará, por el contrario, será guardarlos cuidadosamente, ponerlos a buen recaudo contra la codicia ajena y procurar venderlos en el mercado al mayor precio posible, en una palabra, exactamente lo mismo que haría si se tratase de oro y plata creados por el trabajo de sus manos. ¿Y acaso es cierto que la economía sólo tiene en cuenta los bienes que han costado trabajo en la medida en que el *trabajo* completa la obra de la naturaleza? Si esto fuese cierto, el hombre de la economía equipararía plenamente la cuba del mejor vino del Rin a una cuba cualquiera de vino común, bien cultivado y elaborado, pero inferior por naturaleza a aquél, pues ambos supondrían, sobre poco más o menos, la misma cantidad de trabajo. El hecho de que, a pesar de ello, el vino del Rin alcance a veces una valoración económica diez veces mayor que el vino común constituyen una elocuente refutación que la realidad opone al teorema de Rodbertus.

[21] *Soziale Frage*, p. 69.

Tan palmarias son estas objeciones, que debiera esperarse, en buena lógica, que Rodbertus pusiera su primera y más importante tesis fundamental a salvo de ellas. No lo hace, así, sin embargo. Es cierto que despliega cierto aparato de convicción en apoyo de su tesis. Sin embargo, todo lo que ofrece en este sentido se reduce, en parte, a invocar autoridades que nada prueban y, en parte, a desarrollar una dialéctica que tampoco prueba nada y que, lejos de tocar el punto interesante, lo rehuye.

En la primera categoría de sus argumentos entra la repetida invocación de A. Smith y Ricardo como fiadores en apoyo de esta tesis "acerca de la cual ya no se discute en la economía progresiva", que se halla aclimatada ya entre los economistas ingleses y representada entre los franceses y "lo más importante de todo, arraigada indisolublemente en la conciencia popular contra todos los sofismas de doctrinas basadas en prejuicios".[22] Sin embargo, más adelante comprobaremos el interesante hecho de que A. Smith y Ricardo se limitan a afirman axiomáticamente la tesis tan debatida, sin detenerse a razonarla de ningún modo; y además, como Knies ha demostrado muy bien,[23] ninguno de los dos se atuvo siquiera consecuentemente a ella. Por tanto, si en las discusiones científicas, como es evidente, las autoridades, por grandes que ellas sean, no han de ser creídas solamente por sus nombres, sino por las razones asociadas a ellos y en este caso no hay detrás de los nombres razón alguna, ni siquiera una afirmación consecuentemente mantenida, no cabe duda de que la invocación de tales autoridades no refuerza, ni mucho menos, la posición teórica de Rodbertus y de que ésta descansará exclusivamente en las razones que el propio Rodbertus sea capaz de alegar en apoyo de su tesis.

En este sentido, sólo podemos referirnos a la argumentación, un poco extensa, que el autor da al primero de sus cinco teoremas "sobre el conocimiento de nuestra situación económico-nacional" y a un conciso silogismo que figura en su obra dedicada a "explicar y remediar la actual penuria de crédito de la propiedad inmueble".

En el primero de estos dos lugares, Rodbertus empieza explicando de un modo absolutamente certero por qué debemos economizar cuando se trata de bienes que cuestan trabajo. Expone en primer lugar, con toda razón, la desproporción cuantitativa que existe entre la "infinitud o insaciabilidad de nuestra capacidad de apetecer" o de nuestras necesidades y la limitación de nuestro tiempo y nuestras fuerzas; y sólo en segundo término y más bien a modo de sugestión dice que el trabajo es

[22] *Soziale Frage*, p. 71.
[23] *Kredit*, parte II, pp. 60 *ss*.

"fatigoso", que representa un sacrificio de "libertad", etc.[24] Y expone asimismo por qué la inversión de trabajo debe ser considerada como un "coste". "Lo que hay que hacer —dice aquí—[25] es representarse claramente el concepto de "coste". Este concepto encierra algo más que la simple idea de que para producir algo hace falta algo. De este concepto forman parte dos notas esenciales: la necesidad de una inversión que no es necesaria para otra cosa y el hecho de que esta inversión es realizada por un sujeto al que afecta el sacrificio que representa y la imposibilidad de recobrarla. De lo segundo se desprende que el coste es algo que va inseparablemente unido al hombre".

Esto es absolutamente cierto. Como también lo es la tesis, desarrollada más adelante por Rodbertus, de que ambos criterios del coste se dan en el trabajo. Pues la inversión de trabajo determinada por todo bien "no puede realizarse ya para otro" —primer criterio— y esa inversión "no afecta a nadie más que al *hombre*", pues consiste en sus fuerzas y en su tiempo, elementos ambos limitados en comparación con la serie infinita de los bienes: segundo criterio.

Pero Rodbertus estaba obligado a demostrar, además, que el "coste" y, como consecuencia de ello, la razón de obrar económicamente sólo pueden referirse exclusivamente al trabajo y no se dan con respecto a ningún otro bien. Nuestro autor no tiene más remedio que reconocer, ante todo, que "para la producción de un bien hace falta y entra en acción otro (además del trabajo)", a saber —prescindiendo de las ideas, que el espíritu suministra con ese fin—, un material que con ese objeto suministra la naturaleza y fuerzas naturales que "al servicio del trabajo, ayudan a efectuar la apropiación o transformación de la materia". Sin embargo, ninguno de los dos criterios del coste es aplicable a la participación de la naturaleza. Las fuerzas naturales activas son "infinitas e indestructibles: la fuerza que aglutina las sustancias necesarias para formar un grano de trigo va adherida siempre a estas sustancias". Es cierto que el material que la naturaleza suministra para crear *un* bien no puede aplicarse a la creación de otro. Pero, para poder hablar de coste en este sentido, sería necesario personificar la naturaleza y admitir el concepto de costes *naturales*. El material no es ninguna inversión que el *hombre* haga para crear un bien; para nosotros sólo son costes de un bien aquellos que hace el hombre".[26]

No cabe duda de que de los dos eslabones de este silogismo el primero, el que pretende poner en duda la exactitud del primer criterio,

[24] *Zur Erkenntnis unserer staatswirtschaftlichen Zustände* (1842), primer teorema, pp. 5–6.

[25] *L. c.*, p. 7.

[26] *L. c.*, p. 8.

es completamente falso. Claro está que las fuerzas naturales son eternas e indestructibles, pero por lo que se refiere a los problemas del coste de producción, no interesa saber si estas fuerzas persisten, sino si persisten y siguen actuando de tal modo que sigan siendo aptas para una producción ulterior. En este sentido, el único que interesa para nuestro problema, no cabe hablar de una persistencia indestructible. Es claro que cuando hemos quemado nuestro carbón, persisten y siguen actuando las fuerzas químicas del carbono, las cuales combinadas con el oxígeno de la atmósfera, han producido el beneficioso efecto de la calefacción: pero, en lo sucesivo, su efecto se reduce a la retención de los átomos del hidrógeno con los que los átomos del carbono se han combinado para formar el ácido carbónico, y a menos que se reponga el carbón no es posible hablar de la reiteración del efecto útil de estas fuerzas. La inversión de fuerzas químicas que, mediante la combustión del carbono, hemos hecho en beneficio de la producción de un bien, no puede volver a hacerse a favor de otro bien.[27] Y exactamente lo mismo cabe decir, naturalmente, en lo que se refiere a los materiales de la producción. Y, en rigor, Rodbertus lo reconoce así en lo tocante a éstos, aunque de modo insuficiente, cuando dice que, "por el momento", no pueden emplearse para otro bien. En realidad, por lo general no pueden emplearse para la producción de otro bien no sólo "por el momento", es decir, mientras se hallan incorporados al primer bien, sino tampoco posteriormente. Es evidente que la madera empleada en vigas de construcción no sólo no puede emplearse para producir otro bien durante los cien años en que esa madera se halla incorporada a la casa en forma de vigas y va pudriéndose poco a poco, sino tampoco con posterioridad, después de destruirse o desmontarse la casa de que forma parte, porque sus elementos químicos, aun subsistiendo, se encuentran ahora en un estado que no permite ya servirse de ellos para los fines útiles del hombre. Algo más adelante, examinando una objeción que él mismo se pone, Rodbertus renuncia a esta primera razón y se atiene exclusivamente al hecho de que falta el segundo criterio, la relación del coste con una persona.

Pero tampoco en esto tiene Rodbertus razón. También la inversión de dones raros de la naturaleza es una inversión que afecta a un sujeto por ser irreparable, que es la nota distintiva que Rodbertus incluye en su definición del coste, y exactamente por las mismas razones que él pone de relieve con respecto al trabajo. ¿Qué sentido tiene, entonces, el

27 Es fácil comprender que Rodbertus, si fuese consecuente, debería considerar también la fuerza de trabajo como algo eterno e indestructible, puesto que las fuerzas químicas y mecánicas de que está formado el mecanismo humano no desaparecen tampoco del mundo.

que Rodbertus contraponga reiteradamente a la infinitud de nuestras necesidades, como la razón que nos obliga a economizar el trabajo y sus productos, no ya la fatiga que todo trabajo representa, sino la limitación cantitativa del trabajo? Ninguna otra, evidentemente, que la de que todo derroche del trabajo ya de suyo insuficiente para la plena satisfacción de nuestras necesidades deja una laguna todavía mayor en éstas. Pues bien, este motivo quedaría en pie aunque el trabajo no fuese unido a ninguna sensación personal de fatiga, de sufrimiento, de coacción, etc., sino que, lejos de ello, brindaría al que lo realiza un puro placer, siempre y cuando que fuese suficiente, en cuanto a su cantidad, para la producción de todos los bienes apetecibles. Cualquier derroche de trabajo, o simplemente cualquier inversión de trabajo afectaría al hombre, sencillamente porque con ello se vería en la imposibilidad de satisfacer de ese modo otra necesidad cualquiera.[28] Pues bien, exactamente lo mismo ocurre cuando se dilapida o, sencillamente, se gasta un don natural cualquiera. Cuando dilapidamos por antojo o mediante una explotación de despojo una valioso yacimiento de mineral de hierro o de carbón, dilapidamos una suma de satisfacciones de necesidades que habríamos podido obtener mediante un comportamiento económico y que destruímos por obra de una manera antieconómica.[29]

El propio Rodbertus se hace esta objeción, que difícilmente podía pasarse por alto. Podría objetarse, dice, que al poseedor de un bosque no le cuesta solamente el trabajo de cortar la madera, etc., sino que le cuesta también el material mismo, "puesto que, una vez invertido en un bien, ya no puede invertirse en otro, siendo, por tanto, un sacrificio que le afecta a él mismo, al poseedor".[30] Pero Rodbertus, después de ponerse esta objeción, la soslaya por medio de un sofisma. Dice que descansa sobre una "ficción", "ya que en ella se convierte una relación de derecho positivo en una base de economía política, cuando en realidad sólo las relaciones *naturales* sólidas pueden desempeñar esta función". Sólo desde el punto de vista del orden jurídico positivo existente

[28] Piénsese, además, por ejemplo, si e' que dispone de trabajo ajeno, sea un patrón, un cabeza de familia o un esclavista, no tiene también motivos racionales para manejar y utilizar trabajo *ajeno.* Claro está que aquí no podemos considerar ya como causa de ello el que el trabajo procede de *su tiempo,* de *su fuerza* o de *su sacrifico personal de libertad,* sino que lo que sirve de pauta es, manifiestamente, la relación con la satisfacción de sus neceisdades (o las de su familia), de que se habla en el texto.

[29] Las normas contra la explotación irracional que figuran en todas las leyes de minería constituyen una refutación bien tangible de la tesis de Rodbertus, puesto que imponen incluso como deber —por motivos muy racionales— la economía a base de dones raros de la naturaleza.

[30] *L. c.,* p. 9.

cabe admitir que las cosas naturales tengan un "poseedor" antes de invertirse en ellas ningún trabajo, y los términos del problema cambiarían totalmente si se aboliese la propiedad privada sobre el suelo.

Sin embargo, en cuanto al punto decisivo los términos del problema seguirían siendo los mismos. Si la madera de los bosques es un don natural relativamente raro, la naturaleza misma de las cosas, independientemente de todo orden jurídico, exige que todo derroche de dones naturales relativamente raros se haga a costa de las personas a quienes afecta: el orden jurídico no hace más que seleccionar las personas a quienes ese derroche afecta. En un régimen de propiedad territorial privada, el interesado y, por tanto, el afectado por el derroche es el propietario; en un régimen de propiedad colectiva, serían todos los miembros de la colectividad y, en ausencia de todo régimen jurídico, lo sería el poseedor de hecho, el primero que llegara al bosque y se posesionara de él o el más fuerte. Pero nunca se evitaría que la pérdida o el gasto de dones naturales relativamente raros afectara en la satisfacción de sus necesidades a una persona o a un círculo de personas; a menos que se parta del supuesto de que el bosque no está habitado o explotado por hombres o de que éstos se abstienen, por principio, de tocar a la madera por motivos de orden extraeconómico, cualesquiera que ellos sean, v. gr. por motivos religiosos. En este caso, es evidente que el bosque no será explotado económicamente, pero no porque los dones puros de la naturaleza no puedan ser, por razones de principio objeto de un sacrificio que afecte a una persona, sino sencillamente porque por determinadas circunstancias concretas queden al margen de esas relaciones personales de las que, de por sí, podrían perfectamente ser objeto.

En una obra posterior, Rodbertus vuelve a dedicar a su tesis una breve fundamentación que, evidentemente, gira alrededor de la misma idea, pero expuesta, en parte al menos, de otro modo. Aquí, expone que todo producto que mediante un trabajo guarda con nosotros una relación de bien debe abonarse única y exclusivamente en la cuenta del trabajo humano porque el trabajo es la única fuerza primigenia y también el único gasto primigenio con que se desenvuelve la economía humana.[31] Sin embargo, frente a esta argumentación cabe perfectamente dudar, en primer término, si la premisa de que parte es de por sí exacta, pues Knies la rechaza con gran energía y, a nuestro modo de ver con razones muy poderosas también.[32] Y, en segundo lugar, aun supo-

[31] *Erklärung und Abhilfe*, II, p. 160. En términos parecidos, *Sociale Frage*, p. 69.

[32] *Der Kredit*, parte II, p. 60: "Es sencillamente falso, en el fondo, lo que Rodbertus alega como única razón en apoyo de su tesis, a saber, que 'el trabajo

niendo que la premisa fuese cierta, no por ello dejaría de ser falsa la conclusión: aun cuando el trabajo fuese realmente la única fuerza primigenia con que se desenvuelve la naturaleza humana, no se ve por qué la economía humana tiene que desenvolverse exclusivamente con las "fuerzas primigenias". ¿Por qué no ha de echar mano también de ciertos resultados de aquella fuerza primigenia, o de los resultados de otras? ¿Por qué no ha de servirse también, para poner un ejemplo, de aquel meteoro áureo a que nos referíamos más arriba, o de las piedras preciosas encontradas por azar, o de los yacimientos naturales de carbón? Lo que ocurre es que Rodbertus concibe de un modo demasiado estrecho la esencia y los motivos de la economía. Economizamos la fuerza primigenia trabajo, como Rodbertus dice muy acertadamente, "porque este trabajo se halla limitado en cuanto al tiempo y la medida, lo que hace que, una vez gastado, no pueda volver a gastarse y, porque es, en fin de cuentas, un despojo de nuestra libertad". Pero esto no son más que motivos intermedios y no el motivo decisivo y determinante de nuestro comportamiento económico. En último término, procuramos economizar nuestro fatigoso y limitado trabajo porque un comportamiento antieconómico con él iría en detrimento de nuestro propio bienestar. Pues bien, exactamente el mismo motivo nos lleva a comportarnos económicamente con respecto a cualquier otra cosa útil que exista en cantidad limitada y que, por tanto, no podamos exponernos a perder sin merma de los goces que la vida puede ofrecernos, siendo indiferente que se trate o no de una fuerza primigenia o que haya costado o no inversión de ese fuerza primigenia que es el trabajo.

Contribuye, finalmente, a hacer totalmente insostenible la posición de Rodbertus el hecho de que añade, incluso, que los bienes sólo pueden considerarse como productos del *trabajo material manual.* Esta tesis, que niega su reconocimiento como actividad productiva de tipo económico hasta a la dirección espiritual directa del trabajo de producción, conduce a multitud de contradicciones internas y de absurdas consecuencias, que no dejan lugar a duda en cuanto a su falsedad y que han sido puestas de relieve por Knies de un modo palmario, que sería incurrir en una repetición ociosa entrar de nuevo en su examen.[33]

es la única fuerza primigenia y el único desembolso primigenio con que opera la economía humana'."

[33] Véase Knies, *Der Kredit*, parte II, pp. 64 *ss.*; por ejemplo: desee... 'producir' carbón no se limitará a cavar, sino que cavará en un cierto y determinado sitio; la operación material de cavar no daría resultado alguno, realizada en miles y miles de lugares. Pues bien, si la difícil e imprescindible tarea de señalar certeramente el sitio es asumida por una determinada persona, por un geólogo supongamos y si no es posible descubrir una mina si no concurre otra 'fuerza espiritual', ¿cómo puede decirse que la prestación 'económica' se reduce al hecho de

Llegamos, pues, a la conclusión de que el establecimiento de la tesis fundamental de Rodbertus se halla ya en contradicción con la verdad. Por lo demás, para ser perfectamente leales debemos hacer aquí una concesión, que Knies no podía hacer, por no encajar dentro de la teoría del uso, que es la que él profesa. Concedemos, en efecto, que la refutación de esta tesis fundamental no basta para dar por refutada toda la teoría del interés de Rodbertus. La tesis de que hemos venido hablando es falsa, pero no porque desconozca la participación del capital, sino solamente porque desconoce la participación de la naturaleza en la producción de bienes. Nosotros creemos, en efecto, al igual que Rodbertus, que si se ha considerado en conjunto el resultado de todas las fases de la producción, el capital no puede reclamar para sí un lugar propio e independiente entre los costes de producción: el capital no es exclusivamente "trabajo realizado de antemano", como piensa Rodbertus; es, en parte e incluso normalmente "trabajo realizado de antemano", pero es también, en la parte restante, fuerza natural valiosa acumulada. Allí donde ésta pasa a segundo plano —por ejemplo, en un tipo de producción que, en todas sus fases, sólo aplica dones libres de la naturaleza y trabajo, o productos que, a su vez, se derivan exclusivamente de los dones libres de la naturaleza y del trabajo—, puede decirse en realidad, de acuerdo con Rodbertus, que los tales bienes, económicamente considerados, son producto del trabajo exclusivamente. Esto quiere decir que, si el error fundamental de Rodbertus no versa sobre el papel del capital, sino solamente sobre el de la naturaleza, las consecuencias que este autor derive en lo tocante al carácter de la ganancia del capital no serán necesariamente falsas. Y sólo deberemos rechazar como falsa su doctrina cuando en el transcurso de ella revele errores esenciales. Errores que, indudablemente, encontramos en ella.

Para que no se diga que nos aprovechamos indebidamente del primer error de Rodbertus, partiremos en toda nuestra inpestigación ulterior de una premisa en que las consecuencias de aquel error aparecen totalmente eliminadas. Supondremos, para ello, que todos los bienes son producto de la cooperación del trabajo y de las fuerzas naturales *libres* y se crean mediante la intervención exclusiva de elementos de capital que son, a su vez, obra de la cooperación del trabajo y las fuerzas libres de la naturaleza, sin la interposición de ningún don natural que encierre un valor de cambio. Partiendo de esta premisa, así delimitada, podría-

cavar? Cuando y donde la elección de los materiales, la determinación de proporciones cuantitativas, etc., parte de otra persona que no es la que materialmente hace las píldoras, ¿puede nadie afirmar que el valor económico del objeto material producido, de la medicina fabricada, sea simplemente producto del trabajo manual respectivo?"

mos aceptar sin reparo la tesis fundamental de Rodbertus de que los bienes, económicamente considerados, sólo cuestan trabajo. Pero, sigamos examinando el problema.

La tesis siguiente de Rodbertus sostiene que, de un modo natural y según la "idea jurídica pura", debe pertenecer al obrero el producto íntegro del trabajo creado por él o su valor corrspondiente. Accedamos también, sin reservas, a esta tesis, contra cuya razón y cuya justicia no se puede oponer objeción alguna, siempre y cuando que se parta de la premisa hipotética anterior. Creemos, sin embargo, que Rodbertus y con él todos los socialistas se forman una idea falsa de la realización de esta tesis indudablemente justa y que, dejándose llevar por esa idea falsa, apetecen la implantación de un estado de cosas que, lejos de armonizarse con aquella tesis, se halla en contradicción con ella. Y como en las refutaciones que hasta hoy se han escrito de la teoría de la explotación sólo se toca de un modo superficial, por extraño que parezca, este punto decisivo, sin llegar a esclarecerlo debidamente, nos creemos en el caso de rogar al lector que ponga alguna atención en los razonamientos que habrán de seguir, pues se trata de un problema bastante difícil y complicado.

Pondremos de manifiesto el error a que nos referimos, antes de explicarlo. La tesis, de suyo absolutamente justa, de que el obrero debe percibir el valor íntegro de su producto, puede significar, racionalmente, una de dos cosas: o que el obrero debe percibir todo el valor *actual* de su producto *ahora* o que debe obtener *en el futuro* el valor íntegro *futuro* de su producto. Pero Rodbertus y los socialistas la interpretan de tal modo, que, reconocen al obrero el derecho a percibir *ahora* todo el valor *futuro* de su producto, presentando además, la cosa como si esa fuese la interpretación evidente y la única posible de aquella tesis.

Ilustraremos la cosa a la luz de un ejemplo concreto. Imaginémonos que la producción de un bien, por ejemplo de una máquina de vapor, cueste cinco años de trabajo y que el valor de cambio obtenido de la máquina terminada sea de 5,500 florines. Imaginémonos asimismo —prescindiendo, por el momento, del hecho de la división del trabajo entre varios— que la máquina sea producida por un solo obrero median el trabajo continuo de cinco años. Pues bien, en estas condiciones, ¿qué correspondería a este obrero como salario, con arreglo a la tesis de que el obrero debe percibir su producto íntegro, o bien el valor íntegro de su producto? La respuesta a esta pregunta no puede dar lugar a la menor duda: le correspondería la máquina íntegra, o bien su valor de 5,500 florines. ¿Pero, *cuándo?* Tampoco acerca de esto puede haber ni sombra de duda: al cabo de los cinco años, indudablemente, pues, como es natural, no puede recibir la máquina de vapor antes de que ésta

exista, no puede posesionarse del valor de 5,500 florines creados por él antes de que haya sido creado. En este caso, el obrero será remunerado con arreglo a la fórmula de percibir todo el producto futuro, o bien todo el valor futuro de este producto, en un momento futuro.

Ahora bien, se da con mucha frecuencia el caso de que el obrero no puede o no quiere esperar a que su producto esté terminado. Nuestro obrero, por ejemplo, desea o necesita percibir una remuneración parcial de su trabajo al cabo de un año. Pues bien, ¿cómo medir esta remuneración parcial para que sea justa con arreglo a la tesis fundamental anterior? A nuestro juicio, tampoco esto puede suscitar la menor duda: al obrero se le hará justicia retribuyéndole ahora todo lo que haya trabajado hasta ahora. Si, por ejemplo, hasta ahora sólo ha producido un montón de mineral de hierro, de hierro colado o de acero, se le hará justicia entregándole todo este montón de mineral de hierro, de hierro colado o de acero, o su valor correspondiente, es decir, concretamente, el valor que estos materiales tengan en el momento *actual*. No creemos que ningún socialista tenga nada que oponer a esta formulación.

Ahora bien, ¿cuál será la cuantía de este valor, en proporción al valor de la máquina de vapor ya terminada? Es este un punto en que un pensador superficial podría fácilmente verse inducido a error. Podría decirse: suponiendo que hasta ahora se haya realizado la quinta parte del trabajo técnico que requiere la fabricación de la máquina entera, su producto actual poseerá la quinta parte del valor del producto íntegro, o sea un valor de 1,100 florines. El obrero deberá percibir, por tanto, un salario anual de 1,100 florines.

Pero esto es falso. 1,100 florines representan la quinta parte del valor de una máquina de vapor actual y ya terminada. Pero lo que hasta ahora ha producido el obrero no es una quinta parte de una máquina ya terminada, sino solamente la quinta parte de una máquina que se terminará dentro de cuatro años. Lo cual es muy distinto. Y no se trata solamente de una distinción basada en una sutileza de palabras, sino en una distinción muy real y concreta. Aquella quinta parte tiene distinto valor que ésta, exactamente lo mismo que una máquina actual y completa tiene distinto valor para la estimación actual que una máquina de la cual sólo podrá llegar a disponerse al cabo de cuatro años, del mismo modo que los bienes actuales tienen siempre un valor distinto al de los bienes futuros.

El que los bienes presentes, en la estimación del momento presente, en el que se desarrolla la economía, tienen un valor más alto que los bienes futuros de la misma clase y calidad, constituye uno de los hechos económicos más difundidos y más importantes. No es éste el lugar indicado para investigar las razones a que debe su origen este hecho,

las complejas modalidades en que se manifiesta y las consecuencias no menos complejas a que conduce en la vida económica; estas investigaciones, que no son tan fáciles ni tan sencillas como parece indicarlo la sencillez de la idea fundamental, serán llevadas a cabo por nosotros en otro volumen. Pero, aun a reserva de afrontar estas investigaciones a fondo, nos creemos autorizados a afirmar desde ahora, como un hecho, que los bienes presentes tienen mayor valor que los bienes futuros de igual clase y calidad, pues su existencia se halla fuera de toda duda aun para el más tosco empirismo de la vida cotidiana. Demos a elegir a mil personas entre recibir un regalo de 1,000 florines hoy o dentro de 50 años, y no habrá entre ellas una sola que no opte por recibirlo hoy mismo; o preguntemos a otras mil personas que necesiten un caballo y estén dispuestas a pagar 200 florines por uno de buena calidad cuánto estarían dispuestas a pagar por un caballo de las mismas condiciones, pero para recibirlo no ahora sino a la vuelta de diez o de cincuenta años, y veremos cómo todas ellas, indefectiblemente, suponiendo que el trato les interese, indican una cantidad considerablemente menor, dando a entender con ello que el hombre económico considera siempre los bienes presentes más valiosos que los bienes futuros de la misma especie y calidad.

Por tanto, la quinta parte de la máquina de vapor que habrá de terminarse dentro de cuatro años y que el obrero realiza en el primer año no tiene el valor completo de la quinta parte, sino un valor más reducido. ¿Reducido en qué proporción? Es cosa que no podemos explicar todavía sin adelantarnos a los razonamientos posteriores, en quebranto de nuestra argumentación. Baste decir que ésto guarda una cierta relación de experiencia con la cuantía del tipo de interés usual en el país[34] y con la mayor o menor proximidad del momento en que haya de terminarse todo el producto. Supongamos que el tipo usual de interés sea el 5 por ciento; el producto del primer año de trabajo, al terminar éste, tendrá un valor aproximado de 1,000 florines.[35] Según ésto, el salario que corresponderá al obrero por el primer año de trabajo, con arreglo al principio de que debe percibir su producto íntegro, o bien el valor íntegro de su producto, serán 1,000 florines.

Es posible que, a pesar del razonamiento anterior, alguien tenga la

[34] No se nos pasa por las mientes, naturalmente, pretender que el tipo de interés es la *causa* de la menor valoración de los bienes futuros. Sabemos muy bien que tanto el interés como el tipo de él sólo pueden ser el resultado de aquel fenómeno primario. Aquí, no tratamos de explicar nada, sino simplemente de exponer los hechos.

[35] Pronto veremos cómo estos cálculos de cifras, a primera vista sorprendentes, tienen su razón de ser.

sensación de que esta cantidad es demasiado pequeña; para quien así piense, diremos lo que sigue. Nadie dudará que al obrero no se le engaña si, al cabo de sus cinco años de trabajo, se le entrega la máquina de vapor íntegra, o bien su valor íntegro de 5,500 florines. Calculemos, para poder comparar, el valor del salario parcial anticipado, tomando como base el momento de fines del quinto año. Si tenemos en cuenta que los 1,000 florines obtenidos al final del primer año pueden invertirse a intereses durante cuatro años más y que, al interés del 5 por ciento (sin intereses compuestos) arrojan otros 200 florines (empleo que puede dar también a su dinero el obrero asalariado), llegamos a la conclusión de que los 1,000 florines percibidos al final del primer año equivalen a 1,200 al final del quinto. Por tanto, si el obrero, al cabo de un año, percibe 1,000 florines por la quinta parte de su trabajo técnico, es indudable que se le remunera con arreglo a una medida que no es más desfavorable que si recibiese los 5,500 florines juntos al final de sus cinco años de trabajo.

Ahora bien, ¿cómo se representan Rodbertus y los socialistas la aplicación de la tesis de que el obrero debe percibir el valor íntegro de su producto? Según ellos, el valor íntegro que tendrá el producto terminado al final de todo el proceso de trabajo debe ir haciéndose efectivo en pagos de salarios, pero no al final de toda la producción, sino mientras el trabajo se va efectuando, a plazos. Parémonos a pensar lo que ésto significa. Significa, siempre a base de nuestro ejemplo, que el obrero perciba ya a los dos años y medio, sacando la media de los pagos parciales, los 5,500 florines del valor íntegro que la máquina de vapor tendrá al cabo de los cinco años. Debemos confesar que, para nosotros, es absolutamente imposible llegar a esta conclusión partiendo de aquella premisa. ¿Cómo razonar, de un modo natural y a base de la idea jurídica pura, que alguien perciba al cabo de dos años y medio un todo que sólo sea creado a la vuelta de cinco años? Esto es algo tan poco "natural", que debe ser considerado, por el contrario, como absolutamente irrealizable. No sería realizable ni aun sustrayendo al obrero a todas las trabas del tan combatido contrato de trabajo para situarlo en la posición más favorable que podamos concebir: la de empresario por su propia cuenta. Tampoco como obrero-empresario recibiría los 5,500 florines antes de haber sido producidos, es decir, antes de que transcurriesen los cinco años. Y no acabamos de comprender cómo lo que la naturaleza de las cosas veda al mismo empresario ha de ser viable, en nombre de la idea jurídica pura, por medio del contrato de trabajo.

Los socialistas pretenden, para llamar a las cosas por su nombre, que los obreros perciban, por medio del contrato de trabajo, *más* de lo

que producen, más de lo que obtendrían si trabajasen por cuenta propia, como empresarios, y más de lo que procuran al empresario para el que trabajan. Lo que producen y a lo que tienen perfecto derecho son 5,500 florines al cabo de cinco años. Pero los 5,500 florines a los dos años y medio, que se reclama para ellos, representan mas, representan al cabo de los cinco años y a base de un interés del 5 por ciento, 6,200 florines aproximadamente. Y esta relación de valor no es, por cierto, consecuencia de las instituciones sociales reprobables que hayan creado el interés y lo hayan erigido sobre el tipo del 5 por ciento, sino una consecuencia directa del hecho de que la vida de todos nosotros se desarrolla en el tiempo, de que el hoy, con sus necesidades y sus cuidados, viene antes del mañana y de que acaso no podamos sentirnos ya seguros del día siguiente. No es sólo el capitalista ávido de ganancia, sino también el obrero y, en general, todo hombre el que tiende a establecer esta diferencia de valor entre el presente y el futuro. El obrero pondría el grito en el cielo, y con razón, considerándose engañado, si se pretendiera pagarle 10 florines al cabo de un año en vez de los 10 florines de salario semanal que se le adeudan precisamente hoy. ¿Y en virtud de qué razón se pretende que sea indiferente para el patrón lo que no lo es hoy para el obrero? Se quiere que entregue a los dos años y medio 5,500 florines por los 5,500 que recibirá al cabo de cinco años en forma de producto terminado. Esto no es justo ni natural. Lo justo y natural es —reconozcámoslo de nuevo— que el obrero perciba los 5,500 florines al final de los cinco años. Y si no quiere o no puede esperar cinco años, que se le abone el producto íntegro de su trabajo a medida que la vaya realizando, pero, naturalmente el valor *actual* de su producto *actual*. Ahora bien, este valor será necesariamente menor que la parte alícuota del valor del producto futuro que corresponde al trabajo técnico realizado, en virtud de la ley imperante en el mundo económico, según la cual el valor actual de los bienes futuros es siempre menor que el de los bienes presentes; ley que no responde a ninguna institución social o del estado, sino directamente a la naturaleza humana y a la naturaleza misma de las cosas.

Si la prolijidad es excusable alguna vez tiene que serlo en este caso, en que se trata de refutar una doctrina tan preñada de graves consecuencias como la teoría socialista de la explotación. Por tanto, aun a trueque de parecer pesados a algunos de nuestros lectores, queremos ilustrar nuestro razonamiento con un segundo caso concreto, del que esperamos que nos brindará la ocasión de poner de relieve de un modo todavía más convincente el error en que incurren los socialistas.

En nuestro primer ejemplo, prescindíamos del hecho de la división del trabajo. Modificaremos ahora el supuesto de que partimos para

acercarnos más, en este punto, a la realidad de la vida económica. Supongamos, por tanto, que intervengan en la fabricación de la máquina de vapor cinco obreros distintos, cada uno de los cuales ejecute un trabajo de un año. Por ejemplo que un obrero minero extraiga durante un año el mineral de hierro necesario para la construcción de la máquina, que el segundo dedique otro año a convertir este mineral en hierro, el tercero a convertir el hierro en acero, que el cuarto fabrique las piezas necesarias y el quinto las monte para construir la máquina y dé los toques finales a ésta. Como, según la naturaleza misma de la cosa, cada uno de los siguientes obreros sólo puede comenzar su trabajo una vez que hayan dado cima al suyo los anteriores, los cinco años de trabajo de nuestros obreros no podrán rendirse simultánea, sino sucesivamente, lo cual quiere decir que la fabricación de la máquina durará cinco años, lo mismo que en el ejemplo anterior. Por tanto, el valor de la máquina terminada seguirá siendo, lo mismo que antes, 5,500 florines. Ahora bien, qué parte podrá reclamar por su trabajo cada uno de los cinco copartícipes, con arreglo a la tesis de que el obrero debe percibir el producto íntegro de su trabajo?

Intentemos resolver el problema partiendo primeramente del supuesto de que las pretensiones de salario se ventilen, o bien de que el producto obtenido se reparta simplemente entre los cinco obreros, sin que se interponga un sexto elemento extraño, el patrón. En este caso, deberán tenerse en cuenta dos puntos absolutamente seguros. El *primero*, que el reparto no podrá efectuarse *hasta pasados cinco años*, puesto que antes no habrá producto que repartir; en efecto, si se pretendiese entregar a los obreros, como remuneración, el mineral de hierro y el acero producido en los dos primeros años, quedaría suprimida la materia prima para poder seguir trabajando; es absolutamente evidente que el producto provisional obtenido en los dos años primeros tiene que quedar sustraído, por el momento, a todo reparto y vinculado a la producción, hasta llegar al punto final de ésta. En *segundo* lugar, es indudable que lo que los cinco obreros pueden repartirse es un valor total de 5,500 florines.

¿Con arreglo a qué criterio?

No podrán repartírselo, evidentemente, como a primera vista podría pensarse, por partes iguales, pues ello redundaría considerablemente en favor de aquellos obreros cuyo trabajo corresponde a una fase posterior del proceso total de producción y en perjuicio de los que han aportado su trabajo en una fase anterior. El obrero que monta la máquina y la termina percibiría 1,100 florines por su año de trabajo inmediatamente después de terminado éste; el que fabrica las piezas de la máquina obtendría la misma suma, pero tendría que aguardar un año más para obte-

ner la remuneración de su trabajo; y el minero que extrae el mineral de hierro no obtendría su salario, el mismo, hasta pasados cuatro años del momento final de la prestación de su trabajo. Y como este orden de preferencia o postergación no puede ser en modo alguno indiferente a los interesados, todos ellos preferirían el trabajo final, el del que no tiene por qué sufrir aplazamiento en el pago del salario, y nadie querría hacerse cargo de los trabajos preparatorios. Para encontrar quien aceptase éstos, los obreros de las fases finales del proceso veríanse obligados, evidentemente, a ofrecer a sus compañeros encargados de los trabajos preparatorios una participación más alta en el valor del producto final, como compensación de su aplazamiento en el pago. La cuantía de esta compensación dependería de dos factores: de la duración del aplazamiento y de la magnitud de la indiferencia existente entre la valoración de los bienes presentes y la de los futuros con arreglo a las condiciones económicas y culturales de nuestra pequeña sociedad. Así, por ejemplo, si esta diferencia fuese del 5 por ciento, las participaciones de los cinco obreros se graduarían del modo siguiente:

El obrero que ejecutase la primera parte del trabajo y tuviese que esperar, por tanto, después de terminarlo, cuatro años más para percibir su parte, obtendría al final

del quinto año	1,200	florines
el segundo, que tendría que esperar tres años	1,150	„
el tercero, que tendría que esperar dos años	1,100	„
el cuarto, que tendría que esperar un año	1,050	„
el quinto, que percibiría un su salario inmediatamente después de terminar su trabajo	1,000	„
Total:	5,500	florines

Sólo podría admitirse la posibilidad de que los cinco cobrasen la misma suma de 1,100 florines partiendo del supuesto de que la diferencia de tiempo les fuese indiferente y de que se considerasen igualmente remunerados recibiendo los 1,100 florines a la vuelta de tres o cuatro años que si les percibiesen inmediatamente de terminar el trabajo. Pero, no hace falta perder muchas palabras en demostrar que este supuesto es y tiene que ser siempre, necesariamente falso. Por otra parte, es absolutamente imposible que todos ellos obtengan sus 1,100 florines *inmediatamente después de terminar su trabajo* si no se interpone otra persona que haga posible ésto.

No estará de más, probablemente, llamar la atención, de pasada, sobre otra circunstancia. No creemos que nadie encuentre injusto el esquema de distribución que acabamos de trazar, y sobre todo, nadie podrá hablar aquí de una injusticia cometida por el capitalista-empresario, puesto

que los obreros, en el supuesto que partimos, se reparten entre ellos su propio producto; y sin embargo, nos encontramos con que el obrero que aporta la penúltima quinta parte del trabajo no percibe exactamente la quinta parte del valor del producto final, sino solamente 1,050 florines, y el último obrero 1,000 florines solamente.

Supongamos ahora que los obreros, como ocurre en la realidad, no puedan o no quieran esperar para percibir su salarior a que se termine el proceso de producción y que entren en tratos con un empresario para obtener de él un salario a medida que vayan rindiendo su trabajo, a cambio de lo cual el empresario adquiere la propiedad del producto, una vez terminado. Y supongamos asimismo, que este empresario sea una persona absolutamente justa y exenta de todo sentimiento egoísta, a quien no se le pase siquiera por las mientes explotar una posible situación de inferioridad de los obreros para reducir usurariamente sus salarios. Admitidas estas premisas, ¿en qué condiciones se establecería el contrato de trabajo?

No creemos que sea muy difícil contestar a esta pregunta. No cabe duda de que el trato recibido por los obreros será absolutamente justo si el empresario les paga como salario exactamente lo mismo que recibirían como parte alícuota, de organizar la producción directamente y por cuenta propia. Este criterio nos brinda un punto fijo de apoyo para un obrero, concretamente para el último. Este habría percibido, en el primer caso, 1,000 florines inmediatamente después de terminar su trabajo, la misma cantidad que ahora deberá pagarle el empresario, si se quiere proceder de un modo absolutamente justo. En cuanto a los demás obreros, no tenemos ningún punto de apoyo directo en la tesis anterior, pues el momento de la remuneración no es ahora el mismo que en el caso precedente, razón por la cual no pueden servir tampoco de pauta las cantidades de nuestro esquema de reparto. Pero, tenemos, en cambio, otro punto de orientación fijo. En efecto, si los cinco obreros aportan exactamente el mismo trabajo, lo justo será que perciban exactamente el mismo salario; y como ahora todos ellos cobran lo que han trabajado inmediatamente después de rendir su trabajo, este salario igual deberá expresarse en una suma de dinero igual. Por tanto, en justicia, los cinco obreros deberán percibir 1,000 florines al terminar su año de trabajo.

Y si alguien piensa que ésto es poco, le remitiremos al siguiente ejemplo de cálculo, muy simple, del que se deduce que aquí los obreros percibirán exactamente el mismo valor que habrían percibido si se hubiesen repartido entre ellos el producto íntegro con arreglo al esquema —absolutamente justo— de distribución del primer caso. El obrero número 5 percibía en el caso de la distribución 1.000 florines inme-

diatamente después de su año de trabajo, y ésta es la suma que percibe también, en el mismo momento, por medio del contrato de trabajo. El obrero número 4 percibía en el primer caso 1,050 florines un año después de haber terminado su trabajo; ahora cobra 1,000 florines solamente, pero sin tener que aguardar un año para ello; si presta esta suma a intereses durante el mismo plazo, se encontrará colocado exactamente en la misma situación en que se hallaría según nuestro esquema de reparto del producto: se encontrará con 1,050 florines un año después. El obrero número 3 obtiene en el caso del reparto 1,100 florines dos años después de haber terminado su trabajo y en el contrato de trabajo solamente 1,000, pero éstos, colocados a interés, representan al cabo de dos años 1,100. Y otro tanto acontece con los 1,000 florines pagados por el empresario a los obreros 1 y 2; imputando a ellos los intereses correspondientes a los cuatro y tres años obtendremos la suma de 1,200 y 1,150 florines, respectivamente. Finalmente, si cada salario parcial de por sí queda equiparado a la correspondiente parte alícuota del esquema de distribución, es evidente que el total de los salarios tiene que equipararse también al total de las partes alícuotas distribuídas en el primer caso: la suma de 5,000 florines que el empresario va pagando a los obreros inmediatamente después de terminar éstos su trabajo tiene exactamente el mismo valor que los 5,500 florines que en el primer caso se repartirían entre los obreros al final del quinto año.[36]

[36] Stolzmann (*Soziale Kategorie*, pp. 305 *ss.*) opone algunas objeciones a este ejemplo puramente ilustrativo puesto por nosotros, objeciones que nos parecen poco esenciales y que, además, mueven fácilmente a error. Partiendo de la idea falsa de que queremos o debemos presentar con nuestro grupo de obreros una especie de tipo primario, un pequeño estado con una gestión económica completa y cerrada, objeta que tampoco el último obrero "podría hacer nada con la máquina terminada, ni vivir a costa de ella ni un solo día" (p. 307) y que los 1,200 florines de remuneración que nosotros asignamos al primer obrero representarían, al final del quinto año, una compensación insuficiente por los cinco años de espera; según él, este obrero, "si no quiere morirse de hambre durante un plazo de tiempo tan largo", deberá recibir 500 florines, que son los que corresponden al salario de los cinco años (p. 308). Para salir al paso de esta objeción, nos bastará con aclarar que no es nuestra intención, en modo alguno, poner el ejemplo de un tipo primario de economía cerrada, sino que tratamos de pintar y hemos pintado, en efecto, en el ejemplo de que se trata, una sociedad de cinco personas enclavada dentro de la vida económica actual y perteneciente a una sola rama de producción, a la de construcción de maquinaria. Nos remitimos a la letra muy clara de la p. 406, en que se exponen las premisas de nuestro ejemplo, donde se habla, entre otras cosas, del "valor de cambio" de la máquina ya terminada, haciendo solamente abstracción de la división del trabajo, y además sólo de un modo provisional y con referencia a la fabricación de la máquina. No se trata, por tanto, tampoco, ni mucho menos, de ninguna coacción impuesta a los copartícipes en aquella operación productiva para que permanezcan ociosos durante el tiempo

Para que fuese concebible una remuneración más alta, por ejemplo un pago de 1,100 florines por un año de trabajo, sería necesario que el factor que no es indiferente a los obreros, o sea la diferencia de tiempo, fuese completamente indiferente al patrón o que éste qusiera regalar a los obreros la diferencia de valor entre los 110 florines presentes y futuros. Tratándose de empresarios privados no hay razón para esperar, al menos como regla general, ni lo uno ni lo otro, sin que por ello se les pueda hacer ningún reproche y, menos que ninguno, el de injusticia, explotación o despojo. Sólo hay *una* persona de la que el obrero pueda esperar como norma semejante comportamiento: el estado. En primer lugar, el estado, como entidad de existencia eterna que es, no tiene por qué preocuparse tanto como los individuos de vida efímera de la diferencia existente en el tiempo entre la entrega y la devolución de bienes; y, en segundo lugar, trátase de una institución cuyo fin supremo es el velar por el bienestar de la totalidad de sus miembros y que, por tanto, cuando se ventila el bienestar de gran número de ellos, puede renunciar a situarse en el punto de vista riguroso de la prestación y la contraprestación y permitirse el lujo de regalar en vez de regatear. Cabría, pues, que el estado, aunque *solamente* él, actuando como un gigantesco empresario de producción, abonase a los obreros, en concepto de salario, el valor íntegro futuro de su producto futuro ya ahora, es decir, inmediatamente después de realizado su trabajo. Si el estado *debe* obrar así —con lo que el problema social quedaría prácticamente resuelto en el

en que no se exija nada de ellos. Más adelante, en la p. 313, Stolzmann nos reprocha un "grave *error dupli*" por dar por supuesta la posibilidad de que uno de los obreros invierta a interés hasta que llegue el quinto año los salarios percibidos anteriormente por él, ya que con ello "convierto al obrero asalariado en capitalista al lado del empresario"; pues bien, replicaremos a esto que no hay en nuestro ejemplo ni una sola palabra por la que se excluya la posibilidad de que cualquiera de los copartícipes disponga de los recursos necesarios para afrontar la espera. Por el contrario, tanto en la p. 346 como en la p. 309 (pp. 392 y 399 de la 1ª edición) [pp. 365 y 406 de esta versión española] damos por supuesto de un modo expreso y alternativamente que los obreros no "puedan o quieran" esperar, palabras que Stolzmann cita en las pp. 307 y 309 de su obra, por error manifiesto, con el giro de no "puedan *y* quieran" esperar. Finalmente, ya hemos dicho más arriba (nota 53 de p. 407, que figuraba ya en la 1ª edición) que nuestro ejemplo no se propone precisamente *explicar* el fenómeno del interés, sino simplemente ilustrar un determinado razonamiento sobre la base de una serie de hechos dados. Una objeción más interesante y que penetra mucho más al fondo del problema es la que nos hace Robert Meyer en su excelente obra sobre *Das Wesen des Einkommens* (Berlín, 1887, pp. 207 *ss.*). Pero como para refutar esta objeción, también infundada, es necesario conocer previamente toda una serie de detalles de nuestra teoría positiva del capital, no tenemos más remedio que dejar este punto para el volumen dedicado a la exposición de nuestra propia teoría (v. *Exkurs vi* en la 4ª edición de *Positive Theorie*).

sentido del socialismo— es un problema de conveniencia, en el que no es ni puede ser nuestro propósito entrar aquí. Lo que sí queremos repetir una vez más, con toda energía, es ésto: si el estado socialista abonase a los obreros ya ahora, en concepto de salario, el valor íntegro futuro de su producto, con ello no *cumpliría* el principio de que los obreros deben percibir el producto íntegro de su trabajo, sino que, por el contrario, *se desviaría* de él, aunque fuese por razones de política social; por tanto, esa política no implicaría la reposición de un estado de cosas natural de por sí o adecuado a la idea jurídica pura y trastornado solamente por la ambición de los capitalistas, sino una ingerencia artificial para hacer posible algo que no lo es dentro de la marcha natural de las cosas, por medio de un regalo perenne y velado de esa magnánima comunidad llamada el estado a sus miembros pobres.

Y ahora, un breve corolario. No resulta difícil comprender que el tipo de remuneración pintado en nuestro segundo ejemplo es el que de hecho tiene lugar en nuestro actual mundo económico. En éste, no se paga al obrero, como salario, el valor íntegro del producto de su trabajo, sino una suma menor, pero en un momento anterior a aquel en que le tocaría percibirla. Mientras la suma total de los salarios pagados a plazos no sea inferior al valor final del producto terminado en más que la parte necesaria para compensar la diferencia de valor entre los bienes presentes y los bienes futuros; o, dicho en otros términos, mientras la suma total de los salarios sólo arroje con respecto al valor final del producto la diferencia en menos que corresponde a la cuantía de los intereses usuales dentro del país, no puede decirse que los obreros salgan defraudados en cuanto a su derecho a percibir el valor íntegro de su producto; percibirán su producto íntegro, aunque tomando como base la valoración del momento en que reciben el salario. Sólo podrá decirse, en ciertas y determinadas circunstancias, que los obreros son explotados, cuando el salario total quede por debajo del valor final del producto en más de la parte representada por la cuantía de los intereses usuales dentro del país.[37]

[37] Debemos reservar el desarrollo de estos puntos de vista al volumen dedicado a exponer nuestra teoría positiva sobre el interés. Aquí, sólo intercalaremos la siguiente breve observación para salir al paso de posibles equívocos y de la interpretación de que consideramos como "ganancia rapaz" toda ganancia de empresario que exceda de los intereses usuales dentro del país. En la diferencia total existente entre el valor del producto y los salarios desembolsados, diferencia que corresponde al empresario, cabe distinguir cuatro partes esencialmente distintas: *1*) Una prima de riesgo para cubrirse contra el peligro de que fracase la producción. Esta prima debe calcularse debidamente e irse reuniendo un año con otro para cubrir las pérdidas reales y no entraña, por tanto, deducción alguna de lo que corresponde a los obreros. 2) Una remuneración por el trabajo del propio empre-

Pero, volvamos a Rodbertus. El segundo error decisivo que le reprochábamos en nuestras últimas manifestaciones era el de interpretar la reconocida tesis de que el obrero debía percibir el valor íntegro de su producto, de un modo ilógico e inadmisible, en el sentido de que el obrero debe percibir ya *ahora* el valor íntegro que *habrá de tener* su producto, una vez terminado.

Si seguimos investigando hasta descubrir por qué camino cae Rodbertus en este error, vemos que su fuente es otro error, el *tercer* error importante que debemos poner de relieve en su teoría de la explotación. En efecto, Rodbertus parte del supuesto de que el valor de los bienes depende exclusivamente de la cantidad de trabajo que cuesta su producción. Si esto fuese cierto, no cabe duda de que el producto previo a que va adherido el trabajo de un año poseería ya ahora, necesariamente, la quinta parte del valor que habrá de encerrar el producto una vez terminado, cuando encierre cinco años de trabajo; en este caso, estaría justificada la pretensión del obrero de percibir ya ahora, como salario, la quinta parte íntegra de su valor.

Pero aquel supuesto, tal y como Rodbertus lo establece, es indiscutiblemente falso. Para demostrar ésto, no necesitamos atacar en el plano de los principios la famosa ley ricardiana del valor según la cual el trabajo es la fuente y la medida de todos los valores; nos basta con llamar la atención hacia la existencia de una esencial excepción a esta regla, que el propio Ricardo registra concienzudamente y trata por extenso en un capítulo especial de su obra, pero a la que Rodbertus —cosa muy rara— no presta atención alguna. Nos referimos al hecho de que, de dos mercancías que hayan costado la misma cantidad de trabajo, tiene mayor valor de cambio aquella cuya producción reclame un adelanto mayor de trabajo preparatorio o un tiempo mayor. Ricardo toma nota de este hecho bajo una forma bastante peculiar. Dice (sección IV del cap. I de sus *Principles*) que "el principio según el cual la cantidad del trabajo invertido en la producción de mercancías determina el valor relativo de éstas *sufre una notable modificación* por virtud del empleo de máquinas y de otro capital fijo y permanente"; y asimismo también (sección

sario, que es también, naturalmente, inatacable y que en ciertos casos, por ejemplo cuando se utilice un nuevo invento descubierto por él, puede llegar a ser muy alta, sin que por ello se atente contra los intereses de los obreros. *3)* La compensación de que se habla en el texto por la diferencia de tiempo entre el pago de los salarios y la realización del producto final, compensación que cubren los intereses usuales dentro del país. *4)* Finalmente, el empresario puede obtener, además, una ganancia complementaria explotando la situación de penuria de los obreros para imponerles una rebaja usuraria de salarios. De estas cuatro partes, sólo la última entraña un atentado contra la tesis de que el obrero debe percibir el valor íntegro de su producto.

v) "por la desigual duración del capital y por el ritmo desigual con que retorna a su poseedor". En efecto, aquellas mercancías en cuya producción se invierte mucho capital fijo o capital fijo de larga duración, o en que el período de rotación después del cual refluye al empresario el capital fluido es largo, tienen mayor valor de cambio que aquellas en las que, aun habiendo costado la misma cantidad de trabajo, no se dan las circunstancias señaladas o se dan en un grado inferior, diferencia en más que corresponde, concretamente, a la cuantía de la ganancia que el empresario imputa a su capital.

Ni los defensores más apasionados de la ley ricardiana del valor podrán discutir la existencia de esta excepción, señalada por el propio Ricardo; ni tampoco que, en ciertos casos el aplazamiento en el tiempo influye más en el valor de los bienes que la cantidad del trabajo invertido en ellos. Baste recordar, por ejemplo, el valor de un vino viejo, guardado en bodega desde hace docenas de años, o el de un árbol centenario en el bosque.

Ahora bien, esta excepción no es una excepción como otra cualquiera. No hace falta ser muy sagaz para comprender que es en ella precisamente donde reside la esencia del interés originario del capital. En efecto, es precisamente la diferencia en más de valor de cambio obtenida por aquellos bienes cuya producción requiere un anticipo de trabajo anterior la que, al distribuirse el valor del producto, se queda como ganancia del capital en manos del empresario-capitalista.[38] Si no existiese esa diferencia, no existiría tampoco el interés originario del capital; es aquella diferencia de valor la que lo hace posible, la que lo contiene, la que, en rigor, es idéntica a él. Nada más fácil de ilustrar

[38] Parece adoptar un punto de vista distinto Natoli (*Il principio del valore e la misura quantitativa del valore*, 1906, p. 114, nota), quien glosa polémicamente nuestro texto e insiste reiteradamente y con gran fuerza en que las "diferencias ricardianas" en cuanto al valor de cambio de los productos que se crean en períodos de producción desiguales representan un hecho completamente distinto que las diferencias de valor entre los bienes presentes y futuros que se manifiestan en el "cambio capitalista" entre capitalistas y obreros y que son las únicas que determinan el fenómeno del interés (v. por ej. pp. 224 ss.); según este autor, nosotros involucramos o "confundimos" estas dos clases de hechos (por ej., pp. 279, 314). Sin embargo, creemos que tenemos tantas más razones para atenernos al punto de vista expuesto en el texto cuanto que el propio Natoli se ve obligado a confesar que estas dos clases de hechos contra cuya "confusión" protesta "se hallan relacionados con una causa análoga e incluso idéntica" (p. 221), más aún, que se trata de fenómenos de "naturaleza idéntica" (p. 241). El intento de Natoli de trazar una línea divisoria donde no la traza la realidad misma nos parece un reflejo de otro intento, igualmente vano, encaminado a incrustar en el lecho de Procusto de la teoría del trabajo conocimientos esencialmente certeros tomados de la teoría de la utilidad marginal y de la "teoría del agio".

que esto, suponiendo que un hecho tan claro y tan patente necesite de demostración. Supongamos que tres mercancías necesiten para su producción un año de trabajo cada una, pero que cada uno de estos tres trabajos requiera un plazo distinto de preparación: el primero solamente un año, el segundo diez y el tercero veinte. En estas circunstancias, el valor de cambio de la primera mercancía tendrá necesariamente que bastar para pagar el salario por un año de trabajo y, además los intereses correspondientes al trabajo de un año que ha sido adelantado. Pero fácilmente se comprende que *el mismo* valor de cambio *no* puede bastar para pagar el salario correspondiente a un año de trabajo y, además, los intereses de *diez* o *veinte* años del mismo trabajo anticipado. Estos intereses sólo podrán abonarse si el valor de cambio de la segunda y la tercera mercancías es proporcionalmente mayor que el de la primera, a pesar de que las tres hayan costado la misma cantidad de trabajo; y esta diferencia de valor de cambio constituye, a todas luces, la fuente de la que mana, la única de que puede manar, el interés del capital correspondiente a los diez y a los veinte años.

Por donde llegamos a la conclusión de que esta excepción a la ley del valor-trabajo coincide, en rigor, con el caso fundamental del interés originario del capital. Quien desee explicar *éste*, tendrá que explicar ante todo *aquélla:* sin explicar esa excepción, será imposible explicar el problema del interés. Los estudios que, versando precisamente sobre el interés del capital, ignoran, sin embargo, esta excepción, por no decir que reniegan de ella, incurren en el error más burdo que cabe concebir. Pues ignorar aquella excepción significa, en el caso de Rodbertus, pura y simplemente, ignorar precisamente la parte fundamental de lo que se trataba de explicar.

Y no cabe tampoco querer disculpar su error diciendo que Rodbertus no se proponía establecer una regla vigente en la vida real, sino simplemente un supuesto hipotético, del que se vale para poder llevar a cabo de un modo más fácil y correcto sus investigaciones abstractas. Es cierto que en algunos sitios de sus obras Rodbertus presenta la tesis de que el valor de todos los bienes se determina por el trabajo de coste bajo la forma de simple supuesto.[39] Pero, por una parte, no faltan tampoco los pasajes en que Rodbertus expresa la convicción de que su regla de valor rige también en la vida económica real[40] y, por otra parte, tampoco en el terreno de los supuestos se puede conjeturar todo aquello que

[39] Por ej., en *Soziale Frage*, pp. 44, 107.

[40] *Sociale Frage*, p. 113, 147; *Erklärung und Abhiffe*, I, p. 123. En este último pasaje dice Rodbertus: "Si el valor de un producto agrícola y de un artículo industrial se regula con arreglo al trabajo invertido en él, *lo que en términos generales ocurre también siempre en un comercio libre*", etc.

se quiera. En efecto, aunque sólo se trata de supuestos hipotéticos, sólo se puede prescindir de aquellas circunstancias de la realidad que no interesan para el problema que se investiga. Pero, ¿qué decir, si a la cabeza de una investigación teórica sobre el interés del capital se prescinde precisamene del caso más importante del interés del capital, cuando se escamotea "por vía de supuesto" la parte más importante de lo que se trata de explicar?

Indudablemente, Rodbertus tiene razón: cuando se trata de indagar un principio como el de la renta del suelo o el del interés del capital, "hay que prescindir de las oscilaciones del valor"[41] y dar por supuesta la vigencia de una regla de valor general. Pero, ¿acaso el hecho de que, *caeteris paribus*, los bienes que acusan una diferencia mayor de tiempo entre la inversión de trabajo y su realización encierran mayor valor no constituye también una regla de valor fija? ¿Y acaso esta regla de valor no posee una importancia fundamental para el fenómeno del interés del capital? ¡Y se quiere prescindir de ella como si se tratase de una contingencia fortuita de las circunstancias del mercado, no sujeta a regla alguna![42]

[41] *Soziale Frage*, p. 111, nota.

[42] Lo que antecede fué escrito antes de que viese la luz la obra póstuma de Rodbertus sobre el *Kapital* (1884). En esta obra Rodbertus mantiene una actitud extraordinariamente extraña con respecto a nuestro problema, que incita más bien a subrayar que a amortiguar la crítica anterior. En efecto, aunque aquí Rodbertus insiste con gran energía en que la ley del valor-trabajo no es una ley exacta, sino simplemente una ley aproximativa en torno a la cual gravitan los fenómenos de la realidad (pp. 6 s.) y aunque reconoce también expresamente que el postulado de las ganancias del capital a favor de los empresarios impone una desviación constante del valor real de los bienes con respecto al valor medido por el trabajo (pp. 11 *ss*), restringe el alcance de estas concesiones al sostener que aquella desviación sólo se produce en proporción a las diversas fases de la producción del mismo bien, las unas con respecto a las otras, pero no "dentro del conjunto de todas las fases de la producción". En efecto, si la creación de un bien se desdobla en varias fases de producción, cada una de las cuales se desarrolla dentro de una industria distinta, el valor del "producto concreto "que se crea en cada fase no puede hallarse, según Rodbertus, en consonancia perfecta con la cantidad de trabajo invertida en él porque los empresarios de las fases de producción posteriores tienen que someterse a un mayor desembolso para materiales y, por tanto, a una mayor inversión de capital, razón por la cual necesitan cargar en cuenta también una ganancia mayor para el capital, la cual sólo puede cubrirse recargando proporcionalmente el valor relativo del producto de que se trata. Pero esta concepción, aunque acertada, no llega bastante lejos. La desviación del valor real de los bienes con respecto a la cantidad de trabajo invertida no se efectúa simplemente, por tanto, entre los diversos productos preparatorios de un bien para reabsorverse de nuevo mediante compensación mutua en el curso de las fases de producción, haciendo que de este modo el resultado final de todas las fases de producción, los bienes de disfrute ya terminados, vuelva a someterse al imperio de la ley

Como es natural, las consecuencias de esta extraña abstracción no tardan en presentarse. Ya nos hemos referido de pasada a la primera de ellas: al pasar por alto la influencia del tiempo sobre el valor del producto, Rodbertus no tenía más remedio que incurrir en el error de confundir el derecho del obrero a todo el valor presente de su producto con su derecho a percibir el valor futuro del mismo. Pronto tendremos ocasión de ver algunas otras de las consecuencias que se derivan de lo mismo.

El *cuarto* reproche que podemos presentar a la teoría de Rodbertus es que su doctrina se contradice consigo misma en una serie de puntos importantes.

Toda la teoría de la renta del suelo de Rodbertus se basa en la tesis, repetida e insistentemente proclamada, de que la cantidad absoluta de "renta" que puede ser obtenida en una producción no depende de la magnitud del capital invertido, sino exclusivamente de la cantidad del trabajo añadido en la producción de que se trata. Supongamos que en una determinada producción industrial, por ejemplo en una industria de zapatería, trabajen diez obreros, que cada obrero cree al cabo del año un producto por valor de 1,000 florines y que el sustento necesario abonado a los obreros en forma de salario represente una deducción de 500 florines: no cabe duda de que la renta anual que el empresario percibirá, sea el capital invertido grande o pequeño, ascenderá a 5,000 florines. Si el capital invertido asciende, supongamos, a 10,000 florines, 5,000 invertidos en salarios y 5,000 gastados en material, la renta ascenderá al 50 por ciento del capital. Supongamos que en otra producción, por ejemplo en una fábrica de artículos de oro, trabajen también

del valor-trabajo, sino que el factor que representan la magnitud y la duración del capital desembolsado hace que el valor de *todos* los bienes se desvíe *definitivamente* de su concordancia perfecta con el trabajo invertido. Pero lo más censurable es que Rodbertus, pese a sus concesiones, se obstine en seguir desarrollando la ley de la distribución de todos los bienes en salario y renta bajo la hipótesis teórica de que todos los bienes poseen el valor "normal", es decir, el valor que corresponde al trabajo que han costado. Se cree autorizado a hacerlo así porque el valor normal es *el más indiferente de todos* en lo tocante a la deducción tanto de la renta en general como de la renta del suelo y de la renta del capital en particular. Es el único que *no pasa de contrabando nada de lo que hay que explicar a base de él,* como ocurre con todo valor en el que se incluye de antemano una parte para rentas" (p. 23). Aquí Rodbertus se equivoca de medio a medio. "Pasa de contrabando" de un modo tan inadmisible como el que más de sus adversarios, sólo que en sentido inverso. Mientras que sus adversarios, con los supuestos de que partían, "pasaban de contrabando" *la existencia* del interés del capital, Rodbertus hace lo mismo con su *inexistencia,* pues con su constante desviación del "valor normal" que debe su origen al interés originario del capital escamotea el caso fundamental del fenómeno del interés.

diez obreros; si partimos del supuesto de que el valor de los productos se mide por la cantidad del trabajo encerrado en ellos, estos diez obreros crearán también un producto anual adicional de 1,000 florines cada uno, la mitad de los cuales corresponderá a ellos como salario y la mitad restante al empresario como renta. Pero como aquí el material oro representa un valor-capital incomparablemente superior al de las pieles del zapatero, tendremos que en este segundo caso la renta global de 5,000 florines se reparte entre un capital industrial mucho mayor; supongamos que este capital sea de 200,000 florines, 5,000 invertidos en salarios y 195,000 en materiales: en este caso, la renta de 5,000 florines sólo representará el 2 $^1/_2$ por ciento del capital industrial. Ambos ejemplos han sido puestos ajustándose al sentido de la teoría rodbertiana.

Como en casi todos los procesos de "fabricación existe una proporción distinta entre el número de los obreros empleados (directa o indirectamente) y la magnitud del capital industrial invertido, lo consecuente sería que casi en todos los procesos de fabricación el capital industrial rindiese intereses con arreglo a un tipo de interés distinto, dentro del más amplio margen. Pero ni el propio Rodbertus se atreve a sostener que en la realidad ocurra así, sino que, en un notable pasaje de su teoría de la renta del suelo, da por supuesto que la competencia de los capitales hace que se aclimate un tipo igual de interés en todas las ramas de la fabricación. Citaremos literalmente este pasaje. Después de observar que toda la renta obtenida en la fabricación tiene el carácter de ganancia del capital, puesto que aquí se emplea exclusivamente patrimonio-*capital*, Rodbertus prosigue:

"Esto implica, además, un tipo de ganancia del capital que redundará sobre la nivelación de las distintas ganancias y con arreglo a la cual deberá imputarse también, necesariamente, al capital necesario para la agricultura la ganancia del capital de la parte de la renta que corresponde al producto bruto. Pues si, en virtud del valor de cambio que en todas partes se manifiesta, existe ahora una medida de igual nombre para expresar la relación entre el rendimiento y el patrimonio, esta medida servirá también para expresar la relación entre la ganancia y el capital con respecto a la parte de la renta que corresponda al producto de la fabricación; en otras palabras, podrá decirse que la ganancia obtenida en una industria asciende al *x* por ciento del capital invertido. Y este tipo de ganancia del capital dará una pauta para la nivelación de las ganancias del capital. *En aquellas industrias en que este tipo de ganancia del capital arroje ganancias mayores, la competencia se encargará de aumentar las inversiones de capital y de determinar con ello una tendencia general a la nivelación de las ganancias.* Por tanto, nadie

invertirá capital sin estar seguro de poder obtener las ganancias que corresponden a este tipo de ganancia del capital.[43]

Merece la pena analizar un poco detenidamente este pasaje.

Rodbertus cita la competencia como el factor llamado a implantar un tipo unitario de ganancia en todas las ramas de la fabricación. Pero sólo nos dice muy a la ligera de qué modo ocurrirá ésto. Da por supuesto que todo tipo de ganancia más alto que el medio se reducirá al nivel medio al aumentar la inversión de capital, a lo que nosotros podemos añadir, indudablemente, que el reflujo de capitales elevará hasta el nivel medio todo tipo de ganancia más bajo que el normal.

Sigamos desarrollando un poco más el análisis de estos fenómenos, continuando nuestras reflexiones en el lugar en que Rodbertus las interrumpe. ¿De qué modo puede un aumento de las inversiones de capital nivelar un tipo de ganancia anormalmente alto? Indudablemente, sólo por un camino: haciendo que, al aumentar el capital, aumente también la producción del artículo de que se trate y que, mediante el aumento de la oferta, baje el valor de cambio del producto hasta que, después de pagados los salarios, sólo quede margen para el tipo de ganancia usual. En nuestro anterior ejemplo de la industria de zapatería, podríamos representarnos del modo siguiente el fenómeno de nivelación del tipo anormal de ganancia del 50 por ciento, hasta verse reducido a la ganancia media del 5 por ciento. Atraídas por la enorme ganancia del 50 por ciento, numerosas personas se dedicarían a la industria de zapatería, mientras que, por otra parte, los zapateros ya existentes extenderían su producción. Esto haría subir la oferta de calzado, con lo que disminuirían el precio y el valor de cambio de esta mercancía. Y este proceso duraría hasta que el valor de cambio del producto anual creado por diez obreros en la industria de zapatería bajase de 10,000 a 5,500 florines. Entonces el empresario, después de deducir los salarios necesarios por valor de 5,000 florines, sólo retendría 500 florines en concepto de renta, los cuales, aplicados a un capital industrial de 10,000 florines, representarían el interés usual del 5 por ciento. Y la curva del valor de cambio de la mercancía-calzado tendría que detenerse permanentemente al llegar a este punto, a menos que la ganancia de la industria de zapatería se convirtiese de nuevo en anormal por lo baja, lo que, a su vez, traería como consecuencia la repetición a la inversa del proceso de nivelación que a grandes rasgos acabamos de describir.

Y en términos análogos subiría hasta el 5 por ciento la ganancia del 2 $^{1}/_{2}$ por ciento obtenida en la fabricación de artículos de oro, inferior a la usual: la reducción de la ganancia haría que se restringiese la fabri-

[43] *Soziale Frage*, pp. 107 *s.*

cación de estos artículos y que disminuyese, con ello, su oferta, con lo cual aumentaría su valor de cambio hasta que el producto adicional de 10 obreros en la rama de producción de artículos de oro alcanzase un valor de cambio de 15,000 florines. Entonces, después de deducir los salarios necesarios de 5,000 florines, le quedarían al empresario 10,000 como ganancia, que representarían el interés normal del 5 por ciento correspondiente a los 200,000 florines de capital industrial; y con ello se llegaría al punto en que tendría que estabilizarse permanentemente el valor de cambio de estas mercancías, lo mismo que en el caso anterior el de las mercancías-calzado.

Como vemos, la nivelación de los tipos de ganancia anormales no puede operarse sino mediante una alteración permanente del valor de cambio de los productos de que se trata: es éste un punto importante que deseamos dejar bien esclarecido y por encima de toda posibilidad de duda, antes de seguir adelante. En efecto, si el valor de cambio de los productos permaneciese inalterable, un tipo insuficiente de ganancia sólo podría elevarse hasta el nivel normal cubriendo la diferencia en menos a costa del salario necesario de los obreros. Si, por ejemplo, el producto de diez obreros en la fabricación de artículos de oro conservase intacto su valor de 10,000 florines que corresponde a la cantidad de trabajo invertida, es indudable que la nivelación del tipo de ganancia a base del 5 por ciento, es decir, la elevación de las ganancias de 5,000 florines a 10,000, sólo podría operarse absorbiendo íntegramente el salario total de 500 florines, que los diez obreros venían percibiendo, y considerando todo el producto como ganancia del capitalista. Prescindamos de que esta hipótesis representa una completa imposibilidad y limitémonos a señalar que se halla en contradicción tanto con la experiencia como con la propia teoría de Rodbertus. Se halla en contradicción con la experiencia, pues ésta demuestra que la restricción niveladora de la oferta en una rama de producción no se traduce, normalmente, en una reducción del salario, sino en una elevación del precio del producto; y no nos dice nada tampoco de que en las industrias que requieren una fuerte inversión de capital el salario sea esencialmente menor que en las otras, como necesariamente tendría que ocurrir si el mayor tipo de ganancia se lograse a costa de los salarios y no de los precios de los productos. Pero, además, esta hipótesis se halla en contradicción con la propia teoría de Rodbertus. En efecto, ésta presupone que los obreros, a la larga, retengan siempre como salario el importe de los gastos de sustento necesarios, regla que resultaría sensiblemente violada por aquella clase de nivelación.

Y con la misma facilidad podría demostrarse, a la inversa, que la reducción de las ganancias superiores a la media, manteniéndose invaria-

ble el valor del producto, sólo podría lograrse elevando sobre el tipo normal el salario de los obreros en las industrias de que se tratase, cosa que, lo mismo que lo anterior, se hallaría en contradicción tanto con la experiencia como con la teoría de Rodbertus. Creemos, pues, haber expuesto el proceso de la nivelación de las ganancias en consonancia con los hechos y con los supuestos de que parte el propio Rodbertus al sentar el criterio de que la nivelación de las ganancias normales se opera por media de una alteración permanente, de la baja o del alza permanentes del valor de cambio.

Pero si el producto anual de diez obreros en la industria de zapatería tiene y debe *necesariamente* tener un valor de cambio de 5,500 florines y en la fabricación de mercancías de oro un valor de cambio de 15,000 florines y si la nivelación de ganancias presupuesta por Rodbertus ha de efectuarse de un modo permanente, ¿dónde queda la tesis rodbertiana según la cual los productos se cambian en proporción al trabajo que encierran? Y si la aplicación de la misma cantidad de trabajo rinde en una industria 500 florines de renta y en la otra 10,000, ¿dónde queda la doctrina de que la cantidad de renta que puede obtenerse en una producción *no* depende de la cuantía del capital en ella invertido, sino exclusivamente de la cantidad de trabajo empleada en ella? La contradicción en que aquí aparece envuelto Rodbertus es tan evidente como insoluble. Una de dos: o los productos se cambian realmente, a la larga, en proporción al trabajo encerrado en ellos y la cuantía de la renta obtenida en una producción se rige realmente por la cantidad del trabajo en ella invertido —en cuyo caso será imposible una nivelación de las ganancias del capital—, o se produce una nivelación de las ganancias del capital, y en este caso será imposible que los productos sigan cambiándose en proporción al trabajo contenido en ellos y que la cantidad de trabajo invertido condicione, exclusivamente, la causa de la renta que se pueda obtener. Rodbertus habría debido darse cuenta de una contradicción tan palmaria como ésta, si se hubiese detenido a analizar un poco más a fondo el proceso de nivelación de las ganancias, en vez de detenerse, como lo hace, en la superficie de este fenómeno, con la frase de la función niveladora de la competencia.

Pero no para aquí la cosa. La explicación de la renta del suelo, que en Rodbertus se halla íntimamente relacionada con la explicación del interés del capital, se basa también en una consecuencia tan evidente, que sólo ha podido pasar desapercibida al autor por un descuido verdaderamente inconcebible.

Sólo cabe una de dos posibilidades. O la competencia se traduce en una nivelación de las ganancias del capital, o no. Supongamos que sí; en este caso, ¿qué autoriza a Rodbertus a suponer que la nivelación abar-

cará todo el campo de la industria y, en cambio, se detendrá como al conjuro de una varita mágica ante las fronteras de la agricultura? ¿Por qué, si la agricultura ofrece una perspectiva tentadora de ganancias altas, no ha de afluir también a ella más capital, no han de roturarse más tierras, cultivarse de un modo más intensivo, mejorarse los cultivos hasta que el valor de cambio de los productos agrícolas se ponga en armonía con los capitales agrícolas incrementados y éstos obtengan también la ganancia media usual? Si la "ley" según la cual la cantidad de renta no depende de la inversión de capital, sino simplemente de la cantidad de trabajo invertido no impide la nivelación en la industria, ¿por qué ha de impedirla en la agricultura? ¿Dónde queda, entonces el remanente constante sobre el tipo de ganancia usual, o sea la renta del suelo?

La segunda posibilidad es que no se opere tal nivelación. En este caso, no existirá ningún tipo general y usual de ganancia ni regirá, ni en la agricultura ni en la industria, una determinada norma con arreglo a la cual pueda saberse qué parte de "renta" puede imputarse como ganancia del capital, ni existirá tampoco, finalmente, una línea divisoria entre la ganancia del capital y la renta del suelo. Por tanto, exista o no nivelación de las ganancias, la teoría de la renta del suelo mantenida por Rodbertus queda flotando en el aire, lo mismo en uno que en otro caso. Estamos, pues, ante un cúmulo de contradicciones, y no en cuanto a detalles precisamente, sino en los puntos fundamentales de la teoría.

Hasta aquí, hemos dirigido nuestra crítica sobre determinados aspectos concretos de la teoría rodbertiana. Para terminar, pondremos a prueba la teoría en su conjunto. Caso de ser exacta, ésta tendrá que dar una explicación satisfactoria al fenómeno del interés del capital, tal como se presenta en la realidad de la vida económica y en sus modalidades más esenciales; de otro modo, estará condenada sin remisión, deberá ser considerada falsa.

Pues bien, afirmamos y demostraremos inmediatamente que la teoría de la explotación de Rodbertus, con la que a duras penas podría llegarse hasta explicar los intereses del capital invertido en salarios, es absolutamente incapaz de explicar los intereses de los capitales invertidos en los materiales de fabricación. Veamos por qué.

Supongamos que un joyero que se dedique principalmente al montaje de collares de perlas tenga trabajando a cinco operarios que monten perlas legítimas por valor de un millón de florines al año, collares de perlas a los que el joyero da salida, por término medio, en el transcurso del año siguiente. Esto quiere decir que tendrá constantemente invertido en perlas un capital de un millón de florines, el cual, según el tipo usual de interés, deberá rendirle una ganancia neta de 50,000 florines.

Ahora bien, nos preguntamos, ¿de dónde proviene esta ganancia del joyero, que constituye el interés de su capital?

Rodbertus contesta que el interés del capital es una ganancia nacida del despojo, derivada de las reducciones a que se somete el salario natural y justo. Pero, ¿el salario de qué obreros?, preguntamos nosotros. ¿De los cinco operarios que clasifican las perlas y las engarzan para formar los collares? Imposible, pues para poder ganar 50,000 florines mediante la reducción del salario justo de cinco obreros sería necesario que este salario justo fuese de suyo superior a 50,000 florines, lo que en nuestro caso supondría más de 10,000 para cada operario, cuantía de salario justo que a nadie se le ocurriría reclamar seriamente en nuestro caso, sobre todo si se tiene en cuenta que el trabajo de clasificar y engarzar perlas no excede gran cosa, en cuanto a su categoría, del trabajo vulgar y corriente.

Pero, tendamos nuestra mirada más allá. ¿Acaso nuestro joyero sacará su ganancia de despojo de los obreros de una fase de producción anterior, por ejemplo de los pescadores de perlas? Sin embargo, el joyero no ha tenido el menor contacto con ellos, pues compra las perlas directamente al empresario del criadero de perlas o a un intermediario; por tanto, no ha tenido la menor ocasión para privar a los pescadores de perlas de una parte de su producto o de una parte del valor de éste. Tal vez pueda pensarse, sin embargo, que lo haya hecho en lugar de él el empresario del criadero de perlas y que la ganancia del joyero dependa de la reducción de salarios operada por aquél a costa de sus obreros. Pero tampoco cabe esta explicación, pues es indudable que el joyero obtendría su ganancia correspondiente aunque el empresario del criadero de perlas no redujese en lo más mínimo los salarios de sus pescadores. Aun suponiendo que éste repartiese íntegro entre sus obreros, en concepto de salarios, el millón de florines que valen las perlas pescadas, sólo conseguiría no obtener él ninguna ganancia, pero no que el joyero dejara de percibir la suya. Para éste, es de todo punto indiferente el modo cómo se distribuya el precio de compra pagado por él, siempre y cuando que no se eleve. Así, pues, por mucho que agucemos la imaginación, en vano buscaremos los obreros de cuyo salario justo puedan salir, mediante retenciones, los 50,000 florines de ganancia del joyero.

Sin embargo, es posible que este ejemplo tropiece con algunos escrúpulos en ciertos lectores. Es posible que alguien encuentre extraño que el trabajo de los cinco operarios encargados de engarzar las perlas sea la fuente de que proviene la considerable ganancia de 50,000 florines obtenida por el joyero, sin que ello sea, sin embargo, completamente inconcebible. Pondremos, por tanto, un segundo ejemplo más claro aún:

un buen ejemplo antiguo, que desde hace tiempo viene sirviendo de piedra de toque para probar y demostrar como falsas una serie de teorías sobre el interés.

Supongamos que el poseedor de un viñedo haya cosechado un barril de buen vino. Este barril de vino tiene, inmediatamente después de la cosecha, supongamos, un valor de cambio de 100 florines. El cosechero deja el vino en su bodega, tranquilamente, y al cabo de una docena de años, el vino, al irse haciendo añejo, adquiere un valor de cambio de 200 florines. El hecho no puede ser más usual. La diferencia de 100 florines corresponde al propietario del vino como interés del capital representado por éste. Es una ganancia del capital que no puede imputarse, evidentemente, a la explotación de ningún obrero.

Durante el tiempo en que el vino permanece en la bodega no se realiza sobre él trabajo alguno; por tanto, sólo cabría la posibilidad de que los explotados fuesen los obreros que produjeron el vino, al cosecharse éste. Tal vez el propietario del viñedo les pagó un salario inferior al "justo". Aun suponiendo que les hubiese pagado los 100 florines íntegros que valía el vino nuevo en el momento de la cosecha, siempre retendrá el incremento de valor de 100 florines, que Rodbertus marca con el hierro candente como ganancia de despojo. Y aún podría seguírsele acusando de explotador aunque pagase a sus obreros, en concepto de salarios, 120 florines o 150; sólo se eximiría de este reproche pagándoles los 200 florines íntegros.

¿Pero habrá nadie que exija, en serio, que se abonen doscientos florines como "salario justo" por un producto que no vale más que cien? ¿Acaso sabe el propietario de antemano si su producto llegará a valer doscientos florines, ni cuándo? ¿Acaso no puede verse obligado, en contra de su primitivo propósito, a vender el vino, o a gastarlo, antes de que transcurran los doce años? En este caso, veríase obligado a pagar 200 florines por un producto que sólo vale 100 o tal vez 120. ¿Y cómo va a pagar a los obreros que cosechan el vino vendido por él en 100 florines? ¿Con 200 florines también? En este caso, se arruinará. ¿Solamente con 100? Entonces, resultará que distintos obreros perciben distinto salario por un trabajo que es exactamente el mismo, lo que tampoco sería justo; ésto, independientemente del hecho de que es imposible saber de antemano qué producto será vendido enseguida y cuál habrá de permanecer en bodega una docena de años.

Pero no es esto todo. Ni siquiera el salario de 200 florines por un barril de vino nuevo se hallaría libre del reproche de la acusación, pues el dueño del vino puede dejarlo tranquilamente en la bodega veinticuatro años en vez de doce, en cuyo caso conseguirá que valga 400 florines en vez de 200, supongamos. ¿Es que ello le obligará, para ser

justo, a pagar 400 florines en vez de 100 a los obreros que consecharon el vino veinticuatro años antes? No cabe duda de que eso sería absurdo. Pues bien, si sólo les paga 100 florines, o 200, obtendrá una ganancia de capital, y Rodbertus podrá decir que ha mermado el salario justo de sus obreros mediante la retención de una parte del valor de su producto.

No creemos que nadie pueda sostener que los casos expuestos de percepción de intereses y los numerosos casos análogos a éstos aparezcan *explicados* por la teoría de Rodbertus. Pues bien, una teoría que es incapaz de explicar una parte importante de los fenómenos que está obligada a explicar no puede ser una teoría verdadera, por donde esta sumaria prueba final nos lleva al mismo resultado que la crítica de detalle precedente hacía esperar: la teoría rodbertiana de la explotación es falsa, tanto en su fundamentación como en sus resultados, se halla en contradicción consigo misma y con las manifestaciones de la realidad.

La misión crítica que esta obra se traza nos ha obligado a poner de relieve en las páginas anteriores, preferentemente y de un modo unilateral, los errores en que incurre Rodbertus. Nos consideramos obligados, sin embargo, a honrar la memoria de esta relevante personalidad rindiendo sincero homenaje a los grandes e indiscutibles méritos que hay que reconocerle en el campo de la teoría económica, aunque la exposición de estos méritos se salga del marco de nuestra presente investigación.

B. *Marx*[44]

La obra teórica fundamental de Carlos Marx es su gran libro en tres volúmenes titulado *El Capital*. Las bases de su teoría de la explotación

[44] *Zur Kritik der politischen Oekonomie*, Berlín, 1859; *Das Kapital, Kritik der politischen Oekonomie*, 3 tomos, 1867-1894 [trad. esp. completa, *El Capital*, 3 vols. Fondo de Cultura Económica, México, 1947]. Cfr. sobre Carlos Marx el artículo *Marx* de Engels en el *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (con la relación completa de las obras de Marx, continuada y completada en la 3ª edición del *Handwörterbuch* por K. Diehl). Además, entre otros, Knies, Das Geld, 2ª edición, 1885, pp. 153 *ss.*; A. Wagner, *Grundlegung der politischen Oekonomie*, 3ª edición, *passim* especialmente II pp. 285 *ss.*; Lexis en *Conrads Jahrbüchern*, 1885, Nueva Serie, XI, pp. 452 *ss.*; Gross, *K. Marx*, Leipzig 1885; Adler, *Grundlagen der Marxschen Kritik der bestehenden Volkswirtschaft*, Tubinga 1887; Komorzynski, *Der dritte Band von Karl Marx, das Kapital*, en *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, VI, pp. 242 *ss.*; Wenckstern, *Marx*, Leipzig 1896; *Sombart, Zur Kritik des ökonomischen System von Karl Marx*, en *Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik*, VII, cuad. 4, pp. 555 *ss.*; nuestro artículo *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, en *Festgaben für Karl Knies*, Berlín 1896 (traducido en forma de libro al ruso, S. Petersburgo 1897, y al inglés, Londres 1898); Diehl, *Ueber das*

aparecen expuestas en el primer tomo, el único publicado en vida del autor (en 1867). El segundo, que vió la luz en 1885, después de la muerte de Marx, editado por los cuidados de Engels, forma, por su contenido, una unidad perfectamente homogénea con el primero. No ocurre lo mismo, como es sabido, con el tercero, publicado después de una nueva pausa de varios años en 1894. Muchos críticos, entre ellos el autor de estas líneas, entienden que el contenido del tercer tomo del *Capital* se halla en contradicción con el primero, y viceversa. Sin embargo, como Marx no lo reconoce así, sino que, lejos de ello, sigue sosteniendo en el tomo tercero la plena vigencia de las doctrinas expuestas en el primero, la crítica se halla autorizada y, al mismo tiempo, obligada a considerar las doctrinas del primer volumen a pesar de la existencia del tercero, como la expresión de los verdaderos y persistentes puntos de vista de Marx; y también, naturalmente, a invocar, llegado el caso, las doctrinas del tomo III para fines de ilustración y de crítica.

Marx parte de la tesis de que el valor de toda mercancía se determina exclusivamente por la cantidad de trabajo que cuesta producirla. Subraya esta tesis con mayor energía aún que Rodbertus. Mientras que éste sólo la aduce de pasada en el transcurso de su exposición, no pocas veces en forma de supuesto puramente hipotético, sin detenerse a demostrarla; [45] Marx la coloca a la cabeza de toda su doctrina y dedica largas páginas de su obra a explicarla y razonarla.

El campo de investigación que Marx se propone investigar para "des-

Verhältnis von Wert und Preis im ökonomischen System von Karl Marx, tirada aparte de la *Festschrift zur Feier des 25 jährigen Bestehens des staatswissenschaftlichen Seminars zu Halle* a. S., Jena 1898; Masaryk, *Die philosophischen und soziologischen Grundlagen des Marxismus*, Viena, 1899; Tugan-Baranowski, *Theoretische Grundlagen des Marxismus*, Leipzig, 1905; v. Bortkiewicz, *Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System* (en *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, ts. 23 y 25); y muchos otros escritos de la voluminosa literatura marxista, que crece sin cesar.

[45] Lifschitz, *Zur Kritik der Böhm-Bawerkschen Werttheorie*, Leipzig, 1908, p. 16, pretende encontrar una contradicción entre esta observación y la "seria fundamentación" de Rodbertus señalado por nosotros mismos en un pasaje anterior de la presente obra (supra, pp. 397 *ss.* y 449 *ss.*), pero ha leído tan superficialmente o ha meditado tan superficialmente lo leído, que involucra dos tesis distintas. En efecto, lo que Rodbertus razona seriamente es la tesis de que, desde el punto de vista económico, los bienes cuestan solamente trabajo, mientras que aquí nos referimos a la tesis, completamente distinta, de que el *valor* de los bienes se determina exclusivamente por la *cantidad* de trabajo que cuesta producirlos. Además, Lifschitz hubiera debido parar mientes en la diferencia esencialísima que media entre ambas tesis por la actitud completamente distinta que adoptamos ante una y otra en las pp. 403 *ss* y en las pp. 416 *ss.* de esta obra.

cubrir el rastro del valor" (I, 23)[46] *lo* circunscribe él mismo a las *mercancías*, por las que, según el sentido que él da a la palabra, no debemos entender, evidentemente, todos los bienes económicos, sino solamente los *productos del trabajo* destinados al mercado.[47] La obra de Marx comienza con el "análisis de la mercancía" (I, 9). La mercancía es, de una parte, como objeto útil que, por medio de sus cualidades, satisface necesidades humanas de cualquier clase que ellas sean, un valor de uso y, por otra parte, el exponente natural de un valor de cambio. Sobre éste, sobre el valor de cambio, versa el análisis de Marx. "El valor de cambio se nos revela ante todo como la relación cuantitativa, la proporción en que se cambian valores de uso de una clase por valores de uso de otra clase, proporción que cambia continuamente según el tiempo y el lugar". Esta proporción parece ser, por tanto, algo puramente fortuito. Sin embargo, a través de estos cambios tiene que haber necesariamente un algo permanente, que es lo que Marx se propone descubrir. Y lo hace por medio de su conocido método dialéctico: "Tomemos dos mercancías, por ejemplo trigo y hierro. Cualquiera que sea la proporción en que se cambien, esta proporción podrá siempre representarse en una igualdad en la que una determinada cantidad de trigo se equipare a una determinada cantidad de hierro, por ejemplo 1 *quarter* de trigo $= x$ quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta igualdad? Que en dos cosas distintas, en 1 *quarter* de trigo y x quintales de hierro existe un algo común de la misma magnitud. Ambas cosas son, por tanto, iguales a una tercera, que no es, de por sí, ni la una ni la otra. Cada una de las dos, siempre y cuando que sea valor de cambio, debe, por tanto, poder reducirse a aquella tercera cosa".

"Esta cosa común —continúa Marx— no puede ser una cualidad geométrica, física, química u otra cualidad natural cualquiera de las mercancías. Las cualidades físicas de éstas sólo interesan en cuanto las convierten en objetos útiles, es decir, en valores de uso. Por otra parte, la relación de cambio entre las mercancías se halla informada, visiblemente, por la abstracción de sus valores de uso. Dentro de aquella relación, un valor de uso vale exactamente lo mismo que otro, siempre y cuando que exista en la proporción adecuada. O, como dice el viejo Barbon: 'Una clase de mercancías vale tanto como otra, con tal de que su valor de cambio sea el mismo. No existe diferencia ni distinción

[46] Nuestras citas del primer tomo del *Capital* de Marx se refieren siempre a la segunda edición (1872), las del segundo tomo a la edición de 1885 y las del tercero a la de 1894; las referencias al tomo tercero versan siempre, a menos que otra cosa se indique, a la sección primera de este tomo.

[47] I, pp. 15, 17, 49, 87 y *passim*. Cfr. también *Adler*, *Crundlagen der Karl Maxschen Kritik der bestehenden Volkswirtschaft*, Tubinga 1887, pp. 257 y 260

alguna entre objetos que tengan el mismo valor de cambio'. Consideradas como valores de uso, las mercancías son, sobre todo, cualidades distintas; como valores de cambio, sólo pueden ser cantidades distintas y no contienen, por tanto, ni un átomo de valor de uso".

"Ahora bien, si prescindimos del valor de uso de las mercancías, sólo queda en pie, en ellas, una cualidad: la de ser productos del trabajo. Sin embargo, también el producto del trabajo se transforma en nuestras manos. Si hacemos abstracción de su valor de uso, haremos abstracción también de los elementos y las formas físicas que lo convierten en tal valor de uso. El objeto deja de ser una mesa, una casa, hilado u otro objeto útil cualquiera. Todas sus cualidades materiales se esfuman. Dejará de ser también el producto del trabajo del carpintero, del cantero o del hilandero o de cualquier otro trabajo productivo concreto. Con el carácter útil de los productos del trabajo desaparece el carácter útil de los trabajos representados por ellos y desaparecen también, por tanto, las diversas formas concretas de estos trabajos; ya no se diferencian entre sí, sino que se reducen todos ellos al mismo trabajo humano, a trabajo humano abstracto".

"Fijémenos ahora en el residuo de los productos del trabajo. Lo único que queda en pie de ellos es la misma objetividad espectral, simples cristalizaciones de trabajo humano indistinto, es decir, de inversión de la fuerza humana de trabajo, cualquiera que sea la forma en que se haya invertido. Estos objetos sólo indican que en su producción se ha empleado fuerza humana de trabajo, se ha acumulado trabajo humano. Considerados como cristalización de esta substancia social común a ellos, son valores".

Es así como se descubre y determina el concepto del valor. Este no se identifica, en cuanto a su forma dialéctica, con el valor de cambio, pero guarda con él una relación muy íntima e inseparable: es una especie de destilación conceptual del valor de cambio. Es, para decirlo con palabras del propio Marx, "aquel algo común que se revela en la relación de cambio o valor de cambio de las mercancías", del mismo modo que, a su vez, el "valor de cambio constituye la expresión o modalidad necesaria del valor" (I, 13).

Después de determinar el concepto del valor, Marx pasa a exponer la medida y la magnitud de éste. Siendo el trabajo la sustancia del valor, la magnitud del valor de todas las mercancías dependerá, consecuentemente, de la cantidad de trabajo contenida en ellas, es decir, del tiempo de trabajo. Pero no del tiempo de trabajo individual que haya empleado precisamente y por azar el individuo que ha producido la mercancía, sino del "tiempo de trabajo socialmente necesario", que Marx explica como el "tiempo de trabajo necesario para producir un valor cualquiera

de uso en las condiciones socialmente normales de producción existentes y con el grado de pericia e intensidad del trabajo que rige normalmente dentro de la sociedad" (I, 14). "Lo que determina la magnitud de valor es, simplemente, la cantidad de trabajo socialmente necesario o el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso. Para estos efectos, cada mercancía se considera como un ejemplar medio de su clase. Por tanto, mercancías en que se contienen las mismas cantidades de trabajo o que pueden ser producidas en el mismo tiempo de trabajo tienen la misma magnitud de valor. El valor de una mercancía guarda con el valor de otra la misma proporción que el tiempo de trabajo necesario para producir aquélla con el tiempo de trabajo necesario para producir ésta. Consideradas como valores, todas las mercancías son, simplemente, determinadas cantidades de tiempo de trabajo cristalizado".

De todo lo expuesto se desprende el contenido de la gran "ley del valor" "inmanente al cambio de las mercancías" (I 141, 150) y que preside las relaciones de cambio. Esta ley indica, y sólo puede indicar después de lo que queda expuesto, que las mercancías se cambian entre sí con arreglo a la proporción del trabajo medio socialmente necesario materializado en ellas (por ejemplo, I, 52). Otras formas de expresión de esta misma ley son que las mercancías "se cambian por sus valores" (por ejemplo, I, 142, 183; III, 167) o que "se cambian equivalentes por equivalentes" (por ejemplo, I, 150, 183). Es cierto que, en el caso concreto y por virtud de las oscilaciones momentáneas de la oferta y la demanda, los precios son muchas veces superiores o inferiores a los valores. Pero estas "oscilaciones constantes de los precios del mercado... se compensan, se destruyen mutuamente y se reducen por sí mismas al precio medio como a su ley intrínseca" (I, 151, nota 37). A la larga, "en las relaciones de cambio fortuitas y siempre oscilantes" acaba imponiéndose siempre "a la fuerza, como ley natural reguladora, el tiempo de trabajo socialmente necesario" (I, 52). Marx proclama esta ley como la "ley eterna del cambio de mercancías" (I, 182), como "lo racional", como la "ley natural del equilibrio" (III, 167). Los casos, que indudablemente se dan, como queda dicho, en los que las mercancías se cambian por precios divergentes de sus valores, deben ser considerados como casos "contingentes" en relación con la regla (I, 150, nota 37), y las divergencias mismas como "infracción de la ley del cambio de mercancías" (I, 142).

Sobre estas bases de su teoría del valor erige Marx enseguida la segunda parte de su edificio doctrinal, su famosa teoría de la "plusvalía". En ella, investiga la fuente de la ganancia que los capitalistas obtienen de sus capitales. Los capitalistas desembolsan una determinada canti-

dad de dinero, la convierten en mercancías y luego convierten éstas —mediante un proceso de producción o sin necesidad de él— en más dinero del que desembolsaron. ¿De dónde proviene este incremento, este remanente sobre la cantidad de dinero originalmente desembolsada, al que Marx da el nombre de *plusvalía?*

Marx empieza deslindando las condiciones del problema por medio del método de exclusión dialéctica, característico de él. Expone primeramente que la plusvalía no puede provenir ni del hecho de que el capitalista compre las mercancías, normalmente, por menos de su valor, ni del hecho de que las venda en más de lo que valen. El problema se plantea, por tanto, en los siguientes términos: "Nuestro... poseedor de dinero tiene que comprar y vender necesariamente las mercancías por su valor y, sin embargo, sacar de ellas, al final del proceso, más valor del invertido en ellas... Tales son las condiciones del problema. *Hic Rhodus, hic salta!*" (I, 150 *ss.*).

Mas encuentra la solución del problema en la existencia de una mercancía cuyo valor de uso posee la peregrina cualidad de ser fuente de valor de cambio. Esta mercancía es la capacidad de trabajo o la fuerza de trabajo. Mercancía que aparece en el mercado bajo la doble condición de ser el obrero personalmente libre —pues, de otro modo, no se ofrecería en venta su fuerza de trabajo sino toda su persona, como esclavo— y de que el obrero se vea despojado "de todas las condiciones necesarias para la realización de su fuerza de trabajo", pues de otro modo preferiría producir por su propia cuenta y ofrecer en venta sus productos en vez de su fuerza de trabajo. El comercio con esta mercancía es el que permite al capitalista obtener la plusvalía. Del modo siguiente.

El valor de la mercancía fuerza de trabajo se rige, como el de cualquiera otra, por el tiempo de trabajo necesario para su reproducción, es decir, en este caso, por el tiempo de trabajo necesario para producir la cantidad de medios de vida necesarios para el sustento del obrero. Por ejemplo, si para crear los medios de vida necesarios para un día el tiempo de trabajo socialmente necesario es de 6 horas y si este tiempo de trabajo se materializa, supongamos en 3 chelines oro, esto quiere decir que la fuerza de trabajo de un día podrá comprarse por 3 chelines. Después de efectuada esta compra, el valor de uso de la fuerza de trabajo pertenece al capitalista, quien lo realiza poniendo al obrero a trabajar para él. Pero si sólo lo hiciese trabajar diariamente el número de horas que se materializan en la misma fuerza de trabajo y que han sido pagadas por él al comprar ésta, no habría plusvalía. En efecto, 6 horas de trabajo no pueden añadir al producto en que se materializan, según el supuesto de que se parte, un valor mayor de 3 chelines, que es lo que el capitalista paga al obrero como salario. Pero los capitalistas no

proceden así, ni mucho menos. Aunque hayan comprado la fuerza de trabajo por un precio que corresponde simplemente a una fuerza de trabajo de seis horas, hacen que el obrero trabaje para ellos todo el día. Y así, el producto creado durante este día de trabajo materializa más horas de trabajo que las que el capitalista se ha visto obligado a pagar, lo cual pone en manos de éste un valor mayor que el salario abonado: la diferencia es la "plusvalía", que corresponde al capitalista.

Un ejemplo. Supongamos que un obrero pueda hilar en 6 horas 10 libras de algodón. Supongamos asimismo que para producir este algodón hayan sido necesarias 20 horas más de trabajo y que las diez libras de algodón tengan, por tanto, un valor de 10 chelines. Sigamos suponiendo que, durante las seis horas de trabajo, el hilandero desgaste sus instrumentos de trabajo en una cantidad que corresponda a cuatro horas de trabajo y represente, por consiguiente, un valor de 2 chelines: en estas condiciones, el valor total de los medios de producción consumidos para hilar dicha cantidad de algodón será de 12 chelines, correspondientes a 24 horas de trabajo. En el proceso de la hilatura, el algodón "absorbe" otras 6 horas de trabajo: por tanto, el hilado, una vez terminado, es, en total, el producto de 30 horas de trabajo y tendrá, por consiguiente, un valor de 15 chelines. En el supuesto de que el capitalista sólo haga trabajar al obrero alquilado 6 horas al día, la producción del hilado le costará los 15 chelines íntegros: 10 chelines el algodón, 2 chelines el desgaste de los instrumentos de trabajo y 3 chelines el salario del obrero. De este modo, no podrá producirse plusvalía alguna.

La cosa cambia radicalmente si el capitalista hace al obrero trabajar 12 horas diarias. En 12 horas, el obrero elabora 20 libras de algodón, en las que se hallan materializadas ya, de antemano, 40 horas de trabajo y que tienen, por tanto, un valor de 20 chelines; desgasta, además, los instrumentos de trabajo por valor de 4 chelines, correspondientes a 8 horas de trabajo; pero, a cambio de ello, añade al material elaborado durante una jornada de trabajo de 12 horas un valor nuevo de 6 chelines. El balance, ahora, será el siguiente. El hilado producido durante un día habrá costado, en total, 60 horas de trabajo y tendrá, por tanto, un valor de 30 chelines. Los gastos del capitalista serán: 20 chelines en algodón, 4 chelines en desgaste de instrumentos de trabajo y 3 chelines en salario, en total 27 chelines: quedará, por consiguiente, un remanente, una "plusvalía" de 3 chelines.

Por consiguiente, según Marx la plusvalía se deriva del hecho de que el capitalista hace al obrero trabajar una parte del día para él sin pagarle nada a cambio. Marx distingue dos partes en la jornada de trabajo del obrero. En la primera parte, el "tiempo de trabajo necesario", el obrero produce su propio sustento o el valor de éste; por este parte de su trabajo

recibe el equivalente en el salario. Durante la segunda parte, el "tiempo de trabajo sobrante", el obrero es "explotado", produce "plusvalía" sin obtener a cambio equivalente alguno (I, 205 *ss.*). "Por tanto, el capital no es solamente el mando sobre el trabajo, como dice A. Smith. Es, esencialmente, mando sobre trabajo no retribuído. Toda plusvalía, cualuqiera que sea la forma específica de ganancia, interés, renta del suelo, etc., en que luego cristalice, es, sustancialmente, materialización de tiempo de trabajo no retribuído. El secreto de la propia valorización del capital está en su poder de disposición sobre una determinada cantidad de trabajo ajeno no retribuído" (I, 554).

Tal es la esencia de la teoría de la explotación de Marx expuesta en el volumen I del *Capital* y contradicha involuntariamente, tal vez, como veremos, en el tomo III, pero no revocada en éste, ni mucho menos. El lector atento descubrirá en esta doctrina —aun cuando bajo ropaje, a veces, distinto— todos los rasgos esenciales de la teoría del interés de Rodbertus: la doctrina de que el valor de las mercancías se mide por la cantidad de trabajo; la de que es exclusivamente el trabajo el que crea valor; la de que el obrero, en el contrato de trabajo, percibe menos valor del que crea, condición que la necesidad le obliga a aceptar; la de que de este remanente se apropia el capitalista y de que, por tanto, la ganancia del capital así obtenida presenta el carácter de un despojo arrancado al rendimiento del trabajo ajeno.

La coincidencia esencial de ambas teorías —o, mejor dicho, de ambas formulaciones de la misma teoría— hace que casi todo lo que más arriba hemos expuesto en refutación de la doctrina de Rodbertus sea aplicable también a la doctrina de Marx. Nos limitaremos, pues, a unas cuantas observaciones complementarias, que consideramos necesarias, en parte para adaptar nuestra crítica, en algunos aspectos, a la peculiar formulación de Marx y, en parte, para acoplarla a algunas innovaciones indiscutibles aportadas por este autor.

La más importante, entre las innovaciones introducidas por Marx, es, evidentemente, el esfuerzo por razonar la tesis de que todo valor tiene por fuente el trabajo. Al examinar y criticar la doctrina de Rodbertus, refutamos esta tesis de pasada, lo mismo que él la formulaba: nos contentamos con señalar algunas excepciones indiscutibles a la tesis en cuestión, sin penetrar en la raíz del problema. No podemos hacer lo mismo con respecto a Marx. Es cierto que, en este aspecto, habremos de entrar en un campo trabajado ya en la polémica doctrinal repetidas veces y por una serie de autores de primera fila, sin que podamos, por tanto, tener la pretensión de decir muchas cosas nuevas. No nos consideramos, sin embargo, en un libro como éste, dedicado a exponer críticamente las teorías sobre el interés del capital, autorizados a rehuir

la crítica a fondo de una tesis que sirve de punto de partida a una de las teorías más importantes que se han construído en torno a nuestro problema. Por otra parte, el estado actual de nuestra ciencia no permite, desgraciadamente, considerar como tiempo perdido la repetición de los esfuerzos críticos encaminados a refutar esta teoría, pues precisamente en estos momentos[48] observamos cómo la tesis a que nos referimos parece ser aceptada en círculos cada vez más amplios como una especie de evangelio, cuando en realidad no es más que una fábula contada por un gran hombre y creída a pies juntillas por una muchedumbre llena de fe.

En apoyo de la teoría de que el valor de todos los bienes tiene como base el trabajo suelen invocarse como autores y, al mismo tiempo, como autoridades dos grandes nombres: los de Adam Smith y Ricardo. Y no sin razón, aunque tampoco con completa razón. Es cierto que en las obras de ambos autores encontramos formulada esta teoría; pero Adam Smith se expresa también, a veces, en contra de ella[49] y Ricardo circunscribe de tal modo su radio de acción y le opone excepciones tan importantes, que difícilmente puede afirmarse con justicia que este autor considere el trabajo como el principio general y exclusivo del valor de los bienes.[50] En efecto, Ricardo comienza sus *Principles* con la declaración expresa de que el valor de cambio de los bienes proviene de *dos* fuentes: de su *rareza* y de la *cantidad de trabajo* que cuesta obtenerlos. Según él, ciertos bienes, por ejemplo las estatuas o las pinturas raras, derivan su valor exclusivamente de la primera de estas dos fuentes y la cantidad del trabajo de coste sólo determina, con carácter exclusivo, el valor de aquellos bienes que pueden multiplicarse, sin limitación alguna, por medio del trabajo y que son, evidentemente, según Ricardo, la inmensa mayoría de los bienes existentes. Sin embargo, también con respecto a éstos se cree Ricardo obligado a formular una nueva restricción. No tiene, en efecto, más remedio que conocer que tampoco en ellos es el trabajo exclusivamente el que determina el valor de cambio, sino que influye también en éste, de un modo considerable, el *tiempo*

48 Lo anterior fué escrito en 1884; véase también *supra*.

49 Por ejemplo, cuando en el cap. 5 del tomo II se expresa en los siguientes términos: "No son obreros productivos solamente los criados y criadas que trabajan para el arrendatario, sino también sus bestias de trabajo"; y más adelante: "En la agricultura, trabaja la naturaleza con el hombre; y a pesar de que su trabajo no cuesta nada, sus productos tienen un valor, ni más ni menos que los productos de los obreros mejor pagados". Cfr. Knies, *Der Kredit*, parte II, p. 62.

50 Cfr. sobre esto el bello estudio de Verrijn Stuart titulado *Ricardo und Marx* y mi nota bibliográfica sobre él en *Conrads Jahrbücher*, Serie III, t. I (1891) pp. 877 *ss*.

transcurrido entre la inversión del trabajo anticipado y la realización del producto final.[51]

Por tanto, ni Adam Smith ni Ricardo formulan el principio que se discute de un modo tan general y tan incondicional como generalmente se cree. No obstante, es indudable que lo formulan, por lo menos dentro de ciertos límites. Veamos, pues, cuáles son las razones en que se apoyan para ello.

Al llegar aquí, hacemos un descubrimiento bastante digno de ser tenido en cuenta: ni Adam Smith ni Ricardo se detienen *a razonar en modo alguno* este principio, sino que se limitan a afirmarlo como una verdad evidente. He aquí las famosas palabras en que Adam Smith se manifiesta acerca de este punto y que luego recoge e incorpora a su teoría Ricardo, en su tenor literal:

"El precio real de toda cosa, lo que toda cosa cuesta realmente a quien desea adquirirla es el esfuerzo y el trabajo de su adquisición. Lo que toda cosa *vale realmente* (is really worth) para el hombre que la ha adquirido y desea enajenarla o cambiarla por otra, *es el esfuerzo y el trabajo que le ahorra y que puede desplazar a otras personas*".[52]

Detengámonos un momento aquí. A Smith pronuncia estas palabras en un tono como si su verdad fuese evidente por sí misma. ¿Es realmente así? ¿Son realmente el *valor* y el *esfuerzo* dos conceptos tan coherentes que resulte evidente por sí mismo que el esfuerzo constituye la causa del valor? No creemos que ninguna persona imparcial pueda afirmar semejante cosa. Que alguien se esfuerce en conseguir una cosa, es un hecho y el que esta cosa valga la pena que ha costado adquirirla, otro hecho distinto; la experiencia diaria se encarga de demostrar que ambos hechos no coinciden, sin que acerca de esto pueda existir la menor duda. De ello tenemos una prueba en los innumerables esfuerzos estériles que diariamente se realizan por falta de pericia técnica, por error de cálculo o, simplemente, por falta de fortuna. Y son también bastante numerosos los casos de lo contrario, los casos en que a un pequeño esfuerzo corresponde un alto valor. La ocupación de una finca sin dueño, el hallazgo de una piedra preciosa, el descubrimiento de una mina de oro son ejemplos de ésto. Pero, aun prescindiendo en absoluto de tales casos, que podrían considerarse como excepciones a la marcha normal de las cosas, es un hecho tan indiscutible como normal que el mismo esfuerzo rinde a distintas personas distinto valor. El fruto del esfuerzo realizado durante un mes por un artista prestigioso vale, por

[51] Véase *supra*, p. 418 y Knies, *l. c.*, pp. 66 *s*.

[52] *Inquiry*, libro I, cap. V (p. 13 de la edición de MacCulloch); Ricardo, *Principles*, cap. I.

regla general, cien veces más que el producto de un mes de trabajo de un pintor de brocha gorda. ¿Cómo podríamos explicar ésto, si realmente el esfuerzo fuese el principio del valor, si realmente, por medio de una concatenación psicológica directa, pudiéramos reducir nuestros juicios de valor al esfuerzo y al trabajo y tuviéramos que basarlos necesariamente en estos criterios? ¿O acaso la naturaleza es tan aristocrática, que, por medio de sus leyes psicológicas, obliga a nuestra psique a valorar el esfuerzo de un artista cien veces más que el esfuerzo, mucho más modesto, de un pintor de puertas?[53] Creemos que quien se pare a meditar un poco en vez de dejarse llevar ciegamente por la fe, llegará a la convicción de que no es posible hablar de una concatenación interior directa entre el esfuerzo y el valor, como la que se afirma, sin demostrarla, en el citado pasaje de Adam Smith.

¿Pero, es que este pasaje se refiere realmente al valor de cambio, como tácitamente se da por supuesto? Creemos que tampoco esto podrá ser afirmado por nadie que lea este pasaje con la mirada limpia de todo prejuicio. No se refiere, en realidad, al valor de cambio, ni al valor de uso, ni a ninguna otra clase de "valor" en el sentido rigurosamente científico de la palabra. A. Smith emplea la palabra valor, como lo indica el término usado (*worth* y no *value*) en ese sentido vago y confuso con que lo emplea el lenguaje vulgar. Cosa muy característica. Dándose cuenta instintivamente de que su tesis no podría encontrar acogida ante el foro de una reflexión rigurosamente científica, A. Smith habla por medio del lenguaje cotidiano a las impresiones menos estricta-

[53] A. Smith despacha el fenómeno de que hablamos en el texto en los siguientes términos: "Cuando una clase de trabajo requiere un grado extraordinario de destreza y de agudeza, *el respeto de que gozan tales talentos* hace que a lo creado por ellos se atribuya un valor más alto del que le correspondería si sólo se tomase en cuenta el tiempo invertido en ello. Estos talentos rara vez se adquieren más que a fuerza de tiempo y de laboriosidad y el valor más alto atribuído a sus productos no es, *por lo general*, más que una remuneración justa y equitativa del tiempo y el esfuerzo empleados en adquirir tales capacidades" (libro I, cap. VI). Las fallas de esta argumentación son manifiestas. En primer lugar, es evidente que el valor superior de los productos de hombres extraordinariamente diestros responde a razones muy distintas del "respeto de que gozan tales talentos". Basta pensar en los muchos poetas y sabios a quienes el público deja morirse de hambre a pesar del gran respeto que le inspiran y en los muchos especuladores sin conciencia cuya habilidad paga con ganancias de cientos de miles, a pesar de no sentir por sus "talentos" el menor respeto. Pero, aun suponiendo que el talento fuese realmente la razón del valor, ésto, lejos de corroborar infringiría la ley según la cual el valor obedece al esfuerzo. Y aunque en la segunda de las dos tesis contenidas en el párrafo transcrito A. Smith intente reducir el valor superior al esfuerzo empleado para adquirir aquella especial destreza, las palabras "por lo general" implican el reconocimiento de que no sucede así en todos los casos. Queda, pues, en pie la contradicción.

mente controladas de la vida diaria, las que, como la experiencia demuestra, recogen afanosamente el mensaje, aunque con ello la ciencia salga sensiblemente perjudicada.

Finalmente, hay un hecho que indica que este pasaje que estamos comentando no puede tener pretensions de rigor científico: el que en sus palabras, con ser tan pocas, se contenga una contradicción. En efecto, A. Smith atribuye la cualidad de ser principio del valor "real", en la misma alentada, al esfuerzo que puede ahorrarse mediante la posesión de un bien y al que puede imponerse a otro. Trátase, sin embargo, como todo el mundo sabe, de dos cosas distintas, que no pueden identificarse entre sí. Bajo el régimen de la división del trabajo, el esfuerzo que personalmente tendría que desplegar para entrar en posesión de una cosa apetecida es, generalmente, mucho mayor que el realizado por un obrero perito en la materia para fabricarla. ¿De cuál de estos dos "esfuerzos" se pretende que sea evidente que determina el valor real de las cosas, del esfuerzo "ahorrado" o del "desplazado" a otros?

En suma, el famoso pasaje en que el viejo maestro A. Smith introduce el principio del trabajo en la teoría del valor se halla muy alejado tanto de lo que suele entenderse por él como de lo que puede exigirse de una tesis fundamental firme y sólidamente cimentada. Dista mucho de ser evidente por sí misma y no se halla apoyada en un solo razonamiento; presenta el ropaje descuidado y el contenido negligente de una sentencia vulgar y, finalmente, se halla en contradicción consigo misma. ¿Por qué, a pesar de ello, ha encontrado una acogida tan entusiasta? Esto se debe, a nuestro juicio, al concurso de dos circunstancias; en primer lugar, al hecho de que la haya proclamado un A. Smith; en segundo lugar, al de haberla proclamado sin basarla en ninguna clase de argumentación. Si A. Smith hubiese hablado en ella a la cabeza, aunque sólo fuese con una palabra de razonamiento, en vez de hablar directamente a los sentimientos, la cabeza no habría dejado de analizar intelectivamente las razones, y pronto se habría revelado que era insostenible. Doctrinas así sólo pueden abrirse paso y triunfar por sorpresa.

Pero, sigamos escuchando lo que dice A. Smith y lo que tras él repite Ricardo:

"El trabajo fué el primer precio, el dinero originario con que se compraban todas las cosas". Esta afirmación es bastante inatacable, pero no prueba nada en cuanto al principio del valor.

"En aquel estado primitivo y tosco de la sociedad que precede a la acumulación de capitales y a la apropiación de la tierra, la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para la adquisición de diferentes objetos *parece* ser el único factor que brinda una norma para el intercambio entre ellos. Si, por ejemplo, en una tribu de cazadores el

cazar un castor cuesta, normalmente, el doble de trabajo que el cazar un ciervo, *es natural* que un castor pueda comprar dos ciervos o valga dos ciervos. *Es natural* que lo que representa, normalmente, el producto de dos días o dos horas de trabajo valga el doble de lo que normalmente es el producto de un día o una hora de trabajo".

También en estas palabras buscaremos en vano el rastro de toda argumentación: A. Smith limítase a decir "*parece* ser el único factor", "es *natural*", etc., pero sin preocuparse de probar lo que afirma, dejando que el lector se convenza por sí mismo de lo que afirma. Convicción que no puede llegar a formarse, por cierto, el lector de espíritu crítico. En efecto, si se considera "natural" que los productos se cambien exclusivamente con arreglo a la proporción del tiempo de trabajo que cuesta producirlos u obtenerlos, ¿por qué no ha de ser también natural, por ejemplo, el que una mariposa rara, de vivos colores, o ciertas ranas difícilmente conseguibles tengan, entre los salvajes, diez veces más valor que un ciervo, si generalmente invierten diez días en darles caza, mientras que para dar caza al ciervo basta con uno? Y, sin embargo, a nadie se le ocurriría decir que esta proporción de valor sea "natural".

Creemos poder resumir el resultado de las anteriores consideraciones en los términos siguientes: Adam Smith y Ricardo sientan sin razonamiento alguno, simplemente como un axioma, la tesis de que el trabajo es el principio del valor de los bienes; pero esta tesis no tiene nada de axiomática. Por consiguiente, quien desee mantener esta afirmación en pie deberá prescindir en absoluto de Smith y Ricardo como autoridades y buscar otros puntos de apoyo, con existencia propia.

Se da, sin embargo, la curiosa circunstancia de que, entre los autores posteriores a A. Smith y Ricardo, casi ninguno ha seguido este camino. Los mismos hombres que, por lo general, echaban por tierra con su crítica corrosiva las doctrinas consagradas por los siglos y para quienes no existía ninguna que fuese tan venerable por sus años para no verse expuesta a la crítica y a la duda, renuncian a toda actitud crítica frente a la tesis fundamental más importante de los viejos maestros de la economía. Desde Ricardo hasta Rodbertus, desde Sismondi hasta Lassalle, el nombre de Adam Smith es el único punto de apoyo que se considera necesario ofrecer a una doctrina tan importante como ésta; todo lo que se ofrece de la propia cosecha no son más que reiteradas afirmaciones de que esta tesis es verdadera, irrefutable e indiscutible, sin que se haga el menor intento para probar realmente su verdad, para refutar realmente las objeciones y descartar realmente las dudas. Quienes tanto desprecian el principio de autoridad se contentan en este caso con invocar a las autoridades consagradas; los enemigos de las afirmaciones basadas en presunciones no demostradas se contentan con limitarse a

hacer afirmaciones no apoyadas en prueba alguna. Son poquísimos los representantes de la teoría del valor por el trabajo a quienes podemos eximir de este reproche. Entre estos pocos se encuentra Carlos Marx.

Ante quien busque una fundamentación real de aquella tesis se abren por sí mismos dos caminos como los caminos naturales por los que puede buscarse y encontrarse semejante fundamentación: el camino empírico y el camino psicológico. En efecto, cabe examinar las relaciones de cambio de las mercancías tal como nos las ofrece la experiencia, para ver si en ellas se refleja una armonía empírica entre la magnitud del valor de cambio y el gasto en trabajo, y cabe también —y éste es el segundo camino—, combinando, como tan usual es en nuestra ciencia, los métodos inductivo y deductivo analizar los motivos psicológicos que inducen a las gentes, de una parte, en sus operaciones de cambio y en la fijación de sus precios y, de otra parte, en su cooperación a los actos de producción, para ver si de la naturaleza de estos motivos pueden sacarse conclusines sobre el modo típico de proceder de los hombres, llegando así, posiblemente, a establecer una relación entre los precios normalmente exigidos y abonados y la cantidad de trabajo necesaria para la producción de las mercancías. Sin embargo, Marx no abraza ninguno de estos dos métodos naturales de investigación, y después de la aparición del volumen tercero de su obra sabemos —cosa muy interesante— que el autor tenía la plena conciencia de que ninguno de estos dos caminos, ni el de la contrastación de los hechos ni el del análisis de los motivos psicológicos que actúan en el plano de la "competencia" habría conducido a resultados favorables para su tesis.

En vez de ello, Marx sigue un tercer camino, un tanto extraño para una materia como la de que se trata: el camino de una prueba puramente lógica, de una deducción dialéctica, basada en la esencia del cambio.

Marx se encuentra ya en Aristóteles con la idea de "que no puede existir cambio sin igualdad ni igualdad sin comensurabilidad" (I, 35). Y esta idea le sirve de punto de partida. Se representa el cambio de dos mercancías bajo el signo de la igualdad, deduce que en las dos cosas cambiadas y, por tanto, equiparadas tiene que existir necesariamente "un algo común de la misma magnitud" y se dedica a investigar este algo común, al que necesariamente tienen que poder "reducirse" las cosas equiparadas como valores de cambio.[54]

Diremos, siquiera sea incidentalmente, que el primer supuesto, el de que en el cambio de dos objetos ha de manifestarse una "igualdad" entre ellos, nos parece muy poco moderno —cosa que, en fin de cuentas,

[54] I, 11; véase *supra*, pp. 430 *ss*.

no es muy grave—, pero también muy poco realista o, para decirlo en términos todavía más claros, muy poco exacto. Donde existe igualdad y equilibrio perfecto, no suele alterarse el estado de reposo imperante. Por consiguiente, si en el caso del cambio la cosa termina haciendo que las mercancías cambien de poseedor, esto será más bien indicio de que existe alguna desigualdad o algún desequilibrio, que trae como consecuencia el cambio, del mismo modo que entre los elementos de cuerpos compuestos semejantes entre sí se producen nuevas combinaciones químicas cuando la "afinidad" química con algunos elementos del otro cuerpo semejante no es tan grande precisamente, sino mayor que con los elementos de la composición anterior. Los economistas modernos son unánimes en creer que la antigua concepción escolástico-teológica de la "equivalencia" de los valores cambiados entre sí no responde a la verdad. Pero, no concedamos mayor importancia a este punto y abordemos de una vez la investigación crítica de las operaciones lógicas y metodológicas por medio de las cuales deduce Marx el "algo común" que busca en el trabajo.

Para investigar ese "algo común" característico del valor de cambio, Marx adopta el siguiente procedimiento. Pasa revista a las diversas cualidades que poseen los objetos equiparados por medio del cambio y va eliminando, mediante el método de la exclusión, todas aquellas que no resisten a la prueba hasta que, por último, sólo queda una. Esta, la cualidad de ser productos del trabajo, tiene que ser necesariamente la misteriosa cualidad que se investiga.

El procedimiento es un poco extraño, pero no reprobable de por sí. Resulta un poco extraño, ciertamente, el que en vez de poner positivamente a prueba la cualidad característica presunta —lo que, evidentemente, habría conducido a uno de los dos métodos anteriormente señalados, que Marx hace todo lo posible por evitar—, se llegue a la convicción de que tiene que ser ella la cualidad buscada por el camino negativo de que no lo es ninguna de las otras. Sin embargo, este método puede conducir a la meta deseada, siempre y cuando que se maneje con las necesarias precauciones y del modo más completo posible; es decir, siempre y cuando que se procure con la mayor minuciosidad hacer pasar por la criba lógica todo lo que debe pasar por ella y no se cometa ningún error al eliminar por medio de este procedimiento ninguna de las cualidades examinadas.

Ahora bien, ¿cómo procede Marx?

Sólo hace pasar por su criba aquellos objetos susceptibles de cambio que poseen la cualidad que de antemano está decidido a destacar como el "algo común" que busca, descartando desde el primer momento todos las demás Procede como aquel que desea sacar de la urna una

bola blanca, para lo cual procura que sólo sean bolas blancas las que entren en ella. En efecto, limita de antemano el alcance de sus investigaciones sobre la esencia del valor de cambio a las "mercancías", deslindando este concepto, sin definirlo cuidadosamente, de un modo más estrecho que el de los "bienes" y limitándolo a los productos del trabajo, por oposición a los dones de la naturaleza. Ahora bien, es evidente que, si el cambio significa una igualdad que presupone la existencia de un "algo común de la misma magnitud", este algo común deberá buscarse y encontrarse en todas las clases de bienes sobre que versa el cambio, no solamente entre los productos del trabajo, sino también entre los dones de la naturaleza, como son la tierra, la madera en el bosque, los saltos de agua, los yacimientos de carbón, las canteras, los yacimientos de petróleo, las fuentes de aguas minerales, las minas de oro, etc.[55] Descartar de antemano los bienes dotados de valor de cambio que no sean productos del trabajo, cuando se investiga la característica común del valor de cambio, constituye, en estas condiciones, un pecado mortal metodológico. Es exactamente lo mismo que si un físico quisiera investigar el fundamento de una cualidad común a todos los cuerpos, por ejemplo la gravedad, pasando revista a las cualidades propias de un determinado grupo de cuerpos, por ejemplo los cuerpos transparentes, examinando todas las cualidades comunes a esta clase de cuerpos, sosteniendo de antemano que ninguna de las demás cualidades podía ser la causa de la gravedad y proclamando, por último, a base de esta argumentación, que la única causa posible de la gravedad era la transparencia.

La eliminación de los dones de la naturaleza (que jamás se le habría pasado por las mientes, indudablemente, al padre de la idea de la equiparación en el cambio) es de todo punto injustificable, sobre todo si tenemos en cuenta que ciertos dones de la naturaleza, por ejemplo la tierra, figuran entre los objetos más importantes de la riqueza y del tráfico y, además, que no puede afirmarse, ni mucho menos, que los valores de cambio de estos dones de la naturaleza se establezcan de un modo completamente fortuito y arbitrario. De una parte, también los productos del trabajo tienen, a veces, precios fortuitos y, de otra parte, los precios de los dones de la naturaleza presentan con frecuencia las más claras relaciones con puntos fijos de apoyo o causas determinantes.

[55] Certeramente objeta Knies a Marx: "Dentro de la exposición de Marx no se ve absolutamente ninguna razón para que la igualdad expresada en la fórmula 1 *quarter* de trigo = a, quintales de madera producidos en el bosque no sea sustituída con igual derecho por esta otra: 1 *quarter* de trigo = a, quintales de madera silvestre = b, yugadas de tierra virgen = c, yugadas de pastos naturales (*das Geld*, 1ª edición, p. 121; 2ª edición, p. 157).

Es bien sabido, por ejemplo, que el precio de venta de las fincas constituye, normalmente, un múltiplo de su renta, como lo es también el hecho de que la madera en el bosque o el carbón en la mina obtienen distintos precios con arreglo a su calidad, a la distancia del mercado, la mayor o menor facilidad de transporte para llevarlos a éste, etc.

El propio Marx se guarda muy bien de decirnos claramente que descarta de su investigación una parte de los bienes dotados de valor de cambio y de explicarnos por qué lo hace. En este caso, como de costumbre, se las arregla para deslizarse con habilidad dialéctica de anguila a través de los puntos espinosos de su razonamiento. En primer lugar, se cuida de no explicar al lector que su concepto de "mercancía" es más estrecho que el de bien dotado de valor de cambio en general. Prepara al lector para la futura limitación de su campo de investigación a las mercancías, con gran habilidad, mediante la frase general, muy inconciente al parecer, que coloca a la cabeza de su libro, según la cual "la riqueza de las sociedades en las que impera el régimen capitalista de producción no es sino un inmenso *arsenal de mercancías*". Pero esta afirmación es completamente falsa, si la palabra mercancía se entiende en el sentido que más adelante le atribuye el propio Marx, es decir, como un producto del trabajo simplemente. No cabe duda de que los dones de la naturaleza, incluyendo la tierra, constituyen una parte importantísima, nada desdeñable, de la riqueza nacional. Pero el lector poco malicioso pasa fácilmente de largo por delante de esta inexactitud, pues no sabe que más adelante Marx atribuirá a la palabra mercancía un sentido mucho más limitado.

Y no se crea que Marx explica esto tampoco más adelante. Por el contrario, en los primeros apartados del capítulo primero habla tan pronto de "objetos" como de "valores de uso", de "bienes" y de "mercancías", sin establecer una nítida distinción entre estos varios conceptos. "La utilidad de un *objeto* —dice en la página 10— lo convierte en *valor de uso*". "El cuerpo de la mercancía... es un *valor de uso* o un *bien*". Y en la página 11, leemos: "El valor de cambio se nos revela... como la relación cuantitativa... en que se cambian *valores de uso* de una clase por *valores* de *uso* de otra". Adviértase que aquí el héroe del fenómeno del valor de cambio sigue llamándose, precisamente, valor de uso o bien. Y con la frase "examinemos la cosa más de cerca", frase poco adecuada, evidentemente, para saltar de un campo de investigación a otro más delimitado, Marx continúa: "Una *mercancía* determinada, un *quarter* de trigo, se cambia en las más diversas proporciones por otros *artículos*". Y "tomemos, además, dos *mercancías*, etc." En el mismo apartado a que nos estamos refiriendo volvemos a encontrarnos, incluso, con la expresión "objetos", y además en el giro, impor-

tantísimo para el problema de que se trata, de que "en dos *objetos* distintos (equiparados precisamente por el acto del cambio) existe un algo común de la misma magnitud".

Pero en la página siguiente, en la 12, Marx se dedica ya a investigar el "algo común" que le preocupa solamente en lo tocante al "valor de cambio de las *mercancías*", sin decir ni la menor palabra que indique que, con ello, limita su campo de investigación a una parte solamente de los objetos dotados de valor de cambio.[56] Y en seguida, en la página siguiente, vuelve a abandonar la limitación establecida poco antes y aplica el resultado que acaba de obtener con respecto al campo delimitado de las mercancías al amplio círculo de los valores de uso de los bienes. "Un *valor de uso* o *bien* sólo tiene, pues, un valor porque en él aparece cristalizado o materializado un trabajo humanamente abstracto".

Si Marx, en el pasaje decisivo de su investigación, no hubiese limitado su horizonte visual a los productos del trabajo, y se hubiese preocupado de buscar también en los dones de la naturaleza el "algo común" que le preocupa, habría tenido que llegar, necesariamente, a la conclusión de que ese "algo común" no era precisamente el trabajo. Y si hubiese establecido clara y expresamente aquella delimitación, él mismo y sus lectores habrían tenido que tropezar, infaliblemente, con el burdo error metodológico en que incurría, habrían tenido que sonreir, necesariamente ante el simplista ardid consistente en deducir como característica común de un círculo de cosas la cualidad de ser productos del trabajo, después de cuidarse de no incluir en él todas las cosas dotadas de valor de cambio que, por ser dones de la naturaleza, no constituyen productos del trabajo. Este ardid sólo podía llevarse a cabo como lo hace Marx, imperceptiblemente, con una dialéctica que se desliza rápida y fácilmente por delante del punto espinoso. Expresamos nuestra sincera admiración por la habilidad con que Marx se las arregla para hacer pasar un método tan vicioso como éste, pero al mismo tiempo no tenemos más remedio que hacer resaltar que se trata, en efecto, de un procedimiento absolutamente vicioso.

Pero, sigamos con nuestro análisis. Gracias al ardid a que acabamos de referirnos, Marx sólo logra una cosa: que el trabajo entre en la competencia. Mediante la artificiosa delimitación del círculo de objetos examinados, consigue que el trabajo sea considerado como *una* de las cualidades "comunes" de este círculo. Pero, al lado de ella, entran en

[56] En una cita tomada de Barbon se borra incluso, en este mismo párrafo, la distinción entre mercancías y cosas: "Una clase de *mercancías* es tan buena como la otra, con tal de que su valor de cambio sea el mismo. No existe la menor diferencia o diferenciabilidad entre *cosas* que tengan igual valor de cambio".

consideración algunas más. Pues bien, ¿cómo son descartados estos otros competidores?

Se interponen aquí otros dos eslabones discursivos, formados solamente por unas cuantas palabras cada uno de ellos, pero en las cuales se contiene el más grave error lógico.

En la primera parte de su razonamiento, Marx descarta todas las "cualidades geométricas, físicas, químicas o cualesquiera otras cualidades naturales de las mercancías", ya que estas "cualidades físicas sólo interesan cuando se trata de cosas útiles, es decir, de valores de uso. *Pero, por otra parte, la relación de cambio de las mercancías se caracteriza, evidentemente, por la abstracción de sus valores de uso*". Pues, "dentro de ella (es decir, dentro de la relación de cambio), *un valor de uso vale tanto como cualquier otro, siempre y cuando que exista en la proporción adecuada*" (I, 12).

¿Qué habría dicho Marx ante la siguiente argumentación? Un teatro de ópera trata de contratar a tres cantantes famosos, un tenor, un bajo y un barítono, cada uno de los cuales exige un sueldo de 20,000 florines. ¿Cuál es —nos preguntamos— el factor común que equipara los sueldos de estos tres artistas? A lo que contestamos: en materia de sueldos, una buena voz vale tanto como otra cualquiera, una buena voz de tenor tanto como una buena voz de bajo o de barítono, siempre y cuando que existan en la proporción adecuada. Por consiguiente, en materia de sueldos se hace abstracción, "evidentemente", de la buena voz, razón por la cual la buena voz no puede ser la causa común del alto sueldo pagado a los cantantes. La falsedad de esta argumentación salta a la vista. Y salta también a la vista que el razonamiento de Marx, sobre el cual está calcado con toda fidelidad nuestro ejemplo, es igualmente falso. Ambos adolecen del mismo vicio. Confunden la abstracción *de una circunstancia en general* con la abstracción de las *modalidades especiales* bajo las que esta circunstancia se manifiesta. La modalidad indiferente para la cuestión de los sueldos, en nuestro ejemplo, sólo es, evidentemente, la modalidad específica bajo la que se presenta la buena voz, ya sea de tenor, de bajo o de barítono; pero no, ni mucho menos, la buena voz en general. También en la relación de cambio de las mercancías se hace abstracción de la modalidad específica bajo la que el valor de uso de las mercancías pueda presentarse, del hecho de que la mercancía sirva para la alimentación, para el vestido, para la vivienda, etc., pero no, ni mucho menos, del hecho de que desempeñe funciones de valor de uso en general. Que no se puede hacer abstracción, pura y simplemente, de esta cualidad habría debido deducirlo el propio Marx del hecho de que no puede existir valor de cambio donde no existe

valor de uso; hecho que el propio Marx se ve obligado a reconocer reiteradas veces.[57]

Pero aún es peor lo que ocurre con el segundo de los dos eslabones discursivos a que nos referíamos. "Si se prescinde del valor de uso de la materialidad de las mercancías —dice Marx—, sólo queda en pie en ellas una cualidad, la de ser productos del trabajo". ¿De veras? *¿Una* cualidad solamente? ¿No les queda además, por ejemplo, otra cualidad común, la de su *rareza* en proporción a la demanda? ¿O la de ser objeto de demanda y de oferta? ¿O la de haber sido apropiadas por el hombre? ¿O la de ser "productos de la naturaleza"? Pues nadie dice más claramente que el propio Marx que son productos tanto de la naturaleza como del trabajo, cuando manifiesta: "Las mercancías son combinaciones de dos elementos, la materia natural y el trabajo"; o cuando cita laudatoriamente las palabras de Petty: "El trabajo es su padre (el padre de la riqueza material), la tierra la madre".[58]

¿Por qué, nos preguntamos, el principio del valor no ha de consistir, por la misma razón, en cualquiera otra de *estas* cualidades comunes, y sí precisamente en la cualidad de ser productos del trabajo? Marx no aduce en apoyo de esta última tesis ni rastro de una razón positiva; su única razón es el argumento negativo de que el valor de uso, previamente descartado, *no* constituye el principio del valor de cambio. ¿Pero, acaso esta razón negativa no cuadra exactamente lo mismo a todas las demás cualidades comunes que Marx pasa por alto?

Pero no es esto todo. En la misma página 12 en que da por descarta-

[57] Por ejemplo, al final de la p. 15: "Finalmente, ninguna cosa puede ser valor sin ser valor de uso. Si es inútil será también inútil el trabajo encerrado en ella, no contará como trabajo *(sic!)* y no creará, por tanto, ningún valor". Ya Knies había llamado la atención hacia el error lógico que censuramos en el texto. Véase *Das Geld,* Berlín 1873, pp. 123 s. (2ª edición, pp. 160 ss.) Adler *(Grundlagen der Karl Maxschen Kritik,* Tubinga 1887, pp. 211) tergiversa extrañamente nuestra argumentación cuando alega en contra nuestra que las "buenas voces" no son mercancías en sentido marxista. Para nosotros, no se trata de saber si las "buenas voces" caen o no dentro del concepto de los bienes económicos según la ley del valor de Marx, sino simplemente de un modelo de argumentación lógica que presenta el mismo error que la que Marx desarrolla. Lo mismo habríamos podido elegir para ello un ejemplo que no guardase relación alguna con la vida económica. Lo mismo habríamos podido demostrar, por ejemplo, que según la lógica marxista lo común a los cuerpos de colores abigarrados reside en cualquier cosa menos en la mezcla de diversos colores, pues *una* mezcla de colores, por ejemplo de blanco, azul, amarillo, negro y violeta, representa en cuanto a los colores abigarrados exactamente lo mismo que otra mezcla cualquiera, por ejemplo la de verde, rojo, anaranjado, azul celeste, etc., siempre y cuando que exista "en la proporción adecuada": por consiguiente, debemos abstraernos, a todas luces, de todo lo que sea color y mezcla de colores.

[58] *Das Kapital,* pp. 17 s.

da la influencia del valor de uso sobre el valor de cambio con la argumentación de que un valor de uso vale tanto como otro cualquiera, siempre y cuando que exista en la proporción adecuada, nos dice lo siguiente de los productos del trabajo: "Sin embargo, también el producto del trabajo se transforma entre nuestras manos. Si hacemos abstracción de su valor de uso, haremos también abstracción de los elementos y las formas físicas que lo convierten en valor de uso. Dejará de ser una mesa, o una casa, o una cantidad de hilado, u otro objeto útil cualquiera. Todas sus cualidades físicas se desvanecerán. *Ya no será el producto del trabajo del carpintero, o del cantero, o del hilandero ni de ningún otro trabajo productivo concreto.* Con el carácter útil de los productos del trabajo desaparece el carácter útil de los trabajos materializados en ellos y desaparecen también, por tanto, las diferentes formas concretas de estos trabajos; *éstos dejarán de distinguirse y se reducirán todos ellos a un trabajo humano igual, a trabajo humano abstracto*".

¿Cabe decir más clara ni más explícitamente que, dentro de la relación de cambio, no sólo un valor de uso, sino también una clase de trabajo y de productos del trabajo "vale tanto como otra cualquiera, siempre y cuando que exista en la proporción adecuada" o, dicho en otros términos, que la misma razón de exclusión que Marx aduce contra el valor de cambio existe también con respecto al trabajo? Tanto el trabajo como el valor de uso tienen un lado cualitativo y un lado cuantitativo. En la misma medida en que se distinguen como valores de uso la mesa, la casa y el hilado, se distinguen los trabajos del carpintero, del cantero y el hilandero. Y del mismo modo que cabe comparar entre sí, trabajos distintos en cuanto a la cantidad, cabe comparar entre sí, en cuanto a la magnitud del valor de uso, valores de uso de distinta clase. No se ve la razón de que los mismos elementos de hecho autoricen a eliminar a uno de los concursantes y a coronar a otro con el premio del vencedor. Si Marx hubiese invertido, por acaso, el orden de su investigación, con el mismo aparato discursivo exactamente con que excluye al valor de uso habríase visto obligado a excluir también el trabajo, y exactamente con el mismo aparato discursivo con que corona vencedor al trabajo habría tenido que reclamar al valor de uso como la única cualidad restante y, por tanto, como la cualidad común por él buscada y declarar el valor como la "cristalización del valor de uso". Creemos que podría afirmarse sin ánimo de bromear, sino verdaderamente en serio, que en los dos párrafos de la página 12, en el primero de los cuales se hace abstracción de la influencia del valor de uso y en el segundo de los cuales se afirma que el trabajo es el "algo común" investigado, podrían trocarse mutuamente los sujetos sin que la exactitud lógica externa del razonamiento sufriese el menor menoscabo; que en la trabazón

del primer párrafo podría decirse trabajo y productos del trabajo donde se dice valor de uso, sin modificar en lo más mínimo el texto, y en el segundo párrafo poner valor de uso donde dice trabajo.

Tales son la lógica y la metodología con que Marx introduce en su sistema su tesis fundamental del trabajo como fundamento único y exclusivo del valor. Como hemos tenido ya ocasión de exponer en otro lugar,[78] no creemos que este barullo dialéctico pudiera ser base y fuente de convicción ni siquiera para el propio Marx. Un pensador de la categoría de Marx —a quien nosotros consideramos, en efecto, como un pensador de primer rango—, si se hubiese propuesto realmente formarse una convicción e investigar de un modo verdaderamente imparcial la verdadera concatenación de las cosas, no habría seguido en modo alguno un camino tan torcido y tan absurdo, ni habría podido incurrir por acaso en todos estos errores lógicos y metodológicos para llegar como resultado natural, si no se hubiese tratado de algo preconcebido y querido de antemano, a la tesis del trabajo como fuente única y exclusiva del valor.

Creo que las cosas ocurrieron realmente de otro modo. No dudo que Marx estaba real y honradamente convencido de la verdad de su tesis. Pero las razones de su convicción no podían ser las inscritas por él en su sistema. Marx creía en su tesis como un fanático cree en un dogma. Sentíase, indudablemente, dominado por él a base de las mismas impresiones vagas, incidentales, no firmemente controladas por la razón, que ya antes de él habían movido a Adam Smith y Ricardo —autoridades que no dejaron de influir en él— a expresar ideas parecidas; y es posible que no abrigase jamás la menor duda en la justeza de su tesis. Para él, esta tesis era, pues, tan sólida como un axioma. Pero a sus lectores tenía la obligación de probársela. Y como no habría podido conseguirlo ni por la vía empírica ni por la de la argumentación psicológico-económica, se entregó a la especulación lógico-dialéctica, que era además la que mejor cuadraba a su espíritu, y se dedicó a pulir y pulir, con una sutileza verdaderamente admirable, sus conceptos y sus premisas hasta que el resultado preconcebido y deseado de antemano fué cobrando una forma exteriormente plausible.

Creemos que el lector estará convencido, como nosotros, de que Marx fracasó completamente en su intento de dar a su tesis una fundamentación probatoria firme por la vía dialéctica. ¿Acaso habría podido lograrse esta fundamentación por uno de los caminos que Marx no quiso seguir, el empírico o el psicológico?

Que el análisis de los motivos psicológicos que actúan en el proceso

59 *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, pp. 77 *ss.*

de formación del valor de cambio conduce, en realidad, a un resultado muy distinto habrá de ser expuesto por nosotros en nuestro estudio positivo sobre el problema del interés y, en rigor, el propio Marx lo reconoce en el tercer tomo de su obra, publicada después de su muerte.[60] ¿Pero, y la prueba empírica, la prueba basada en los hechos de la experiencia? ¿Qué demuestran estos hechos?

La experiencia demuestra que el valor de cambio sólo tratándose de una clase de bienes, y con respecto a éstos sólo de una modo provisional, guarda relación con la cantidad de trabajo que cuesta producirlos. Esta relación material debiera ser harto conocida, por el carácter palmario de los hechos en que descansa y, sin embargo, rara vez se la tiene en cuenta debidamente. Es cierto que todo el mundo, incluyendo a los autores socialistas, está de acuerdo en que la experiencia no confirma plenamente el principio del trabajo. Pero nos encontramos frecuentemente con la afirmación de que los casos en que la realidad coincide con este principio constituyen la regla incomparablemente predominante y los casos que se hallan en contradicción con él excepciones relativamente insignificantes. Esta afirmación es errónea. Para salir al paso de ella de una vez por todas, reuniremos en grupos las "excepciones" que dentro del mundo económico se hallan, empíricamente, en contradicción con el principio del trabajo. De este modo, veremos que las "excepciones" predominan de tal modo, que apenas si dejan margen alguno para la "regla".

1) Quedan al margen del principio del trabajo todos los "bienes raros" que, por un obstáculo jurídico o de hecho, no pueden reproducirse o, al menos, no pueden reproducirse en cantidades ilimitadas. Ricardo cita, a título de ejemplo, las estatuas y las pinturas, los libros y las monedas antiguas, los vinos de calidad, y añade a esta lista la observación de que estos bienes "representan solamente una parte muy pequeña de la cantidad de bienes que diariamente se cambian en el mercado". Pero, si tenemos en cuenta que en esta misma categoría entran toda la tierra y, además, los numerosos bienes cuya producción se halla protegida por una patente de invención, por los derechos de autor o el régimen del secreto industrial, comprenderemos que este primer grupo de casos "excepcionales" es bastante considerable.[61]

2) Otra excepción la forman los bienes que no son fruto del trabajo calificado. Aunque en el producto diario de la labor de un escultor, de un artista pintor, de un constructor de violines, de un constructor de maquinaria, etc., no se materializa más trabajo que en el producto

[60] Véase, además, *infra*.
[61] Cfr. Knies, *Kredit*, parte II, p. 61.

diario de la labor de un artesano corriente o de un obrero fabril, nos encontramos con que aquellos productos tienen mayor valor de cambio que éstos, siendo, a veces, la diferencia muy considerable. Como es natural, a los partidarios de la teoría del valor-trabajo no podía pasarles desapercibida esta excepción a la regla. Pero, cosa curiosa, se las arreglan para presentar el problema de tal modo, que parece como si no se tratase realmente de una excepción, sino simplemente de una pequeña variante, perfectamente compatible con la regla. Marx, por ejemplo, recurre al expediente de presentar el trabajo calificado como un múltiplo del trabajo corriente. El "trabajo complejo —dice (p. 19)— no es sino el trabajo simple potenciado o, por mejor decir, multiplicado, por donde una cantidad menor de trabajo complejo corresponde a una cantidad mayor de trabajo simple. La experiencia se encarga de demostrar que esta reducción se opera continuamente. Una mercancía puede ser el producto del trabajo más complejo, pero su valor la equipara al producto del trabajo simple y sólo representa, por tanto, de por sí, una determinada cantidad de trabajo simple".

Verdaderamente, el ardid teórico a que Marx recurre para soslayar el problema no puede ser más candoroso. No cabe la menor duda de que, en ciertos respectos, por ejemplo en cuanto a la valoración, una jornada de trabajo de un arquitecto puede equipararse a cinco o más jornadas de trabajo de un peón albañil. Pero a nadie que esté en su sano juicio se le ocurrirá sostener que 12 horas de trabajo de un escultor *sean* realmente 60 horas de trabajo de un peón albañil. Y, tratándose de problemas de teoría, por ejemplo del problema del principio del valor, no interesa lo que los hombres puedan fingir, sino, simplemente, lo que real y verdaderamente es. Para la teoría, el producto diario del escultor es y será siempre el producto de *un día* de trabajo del escultor; y si el producto de un día de trabajo vale tanto como otro bien que sea producto de *cinco* días de trabajo, no cabe duda de que ello entraña, por mucho que los hombres puedan fingir, una excepción a la regla postulada de que el valor de cambio de los bienes se mide por la cantidad del trabajo humano materializado en ellos. Los ferrocarriles regulan, en general, sus tarifas, como es sabido, con arreglo a las distancias a que transportan a las personas o a las mercancías; pues bien, si en trechos en que el transporte resulta excepcionalmente costoso, se dispone que cada kilómetro se pague como si fuesen *dos*, ¿podrá nadie sostener que la distancia es *realmente* el principio exclusivo con arreglo al cual se regulan las tarifas ferroviarias? Claro está que no; lo que se hace es *fingir* que lo es, pero en realidad la eficacia de ese criterio se entrecruza con el otro criterio, que es el que se relaciona con el *estado* o las *condiciones* del terreno. Otro tanto acontece con la unidad teórica del

principio del trabajo: no puede salvarse, por muchos que sean los ardides a que se recurra.[62]

Esta segunda excepción abarca también, como sin duda no hace falta pararse a demostrar, una cantidad considerable de bienes de tráfico. Más aún, hablando en rigor podríamos afirmar que casi todos los bienes entran en esta categoría. Apenas habrá ningún bien en cuya producción no entre, por lo menos, algo de trabajo calificado, el trabajo de un inventor, de un dirigente, de un capataz, etc., lo que hace que el valor de estos bienes se eleve más o menos por encima del nivel que correspondería a la cantidad de trabajo invertido exclusivamente.

3) El número de excepciones aumenta con la cantidad, no muy importante ciertamente, de bienes por los que se percibe una remuneración anormalmente baja. Como es sabido, puede ocurrir, por causas que no es del caso examinar aquí, que en ciertas ramas de producción el salario se mantenga durante mucho tiempo por debajo del mínimum necesario para el sustento del obrero, como ocurre por ejemplo, con los trabajos manuales de la mujer, con los trabajos de costura, de punto, de bordado, etc. En este caso, los productos correspondientes tienen también un valor anormalmente bajo. Es relativamente frecuente, por ejemplo, que el producto de tres jornadas de trabajo de una costurera en blanco no alcancen siquiera el valor de dos jornadas de trabajo de una obrera fabril.

Todas las excepciones que hemos señalado hasta aquí están orientadas en el sentido de que eximen totalmente ciertos grupos de bienes de la acción de la ley del valor-trabajo, restringiendo por tanto el campo de acción para ésta, en rigor, aquellos bienes cuya reproducción no se halla sujeta a ninguna clase de límites y que, al mismo tiempo, no requieren para su producción más que el trabajo común y corriente. Pero ni siquiera dentro de este campo restringido rige sin excepciones la ley del valor por el trabajo; enseguida vamos a ver otras excepciones que ponen coto a la vigencia de esta ley incluso dentro del campo limitado que dejan las anteriores.

4) Es un fenómeno generalmente reconocido y que se presenta con carácter amplísimo el de que, incluso tratándose de aquellos bienes cuyo valor de cambio se armoniza a grandes rasgos y en general con la ley de la cantidad del trabajo de coste, esta armonía no se revela, sin embargo, en todo momento, sino que lejos de ello, por virtud de las oscilaciones de la oferta y la demanda, el valor de cambio se desplaza muchas veces por encima o por debajo de aquel nivel que correspondería a la

[62] Acerca de este problema nos hemos expresado más detalladamente en nuestro estudio, tantas veces citado, *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, pp. 80 *ss*.

cantidad de trabajo materializada en los bienes. Este sólo marca el punto de gravitación, pero no el punto fijo del valor de cambio. También a esta excepción nos parece que se avienen demasiado fácilmente los partidarios socialistas del principio del trabajo. La comprueban, indudablemente, pero la consideran como una pequeña irregularidad transitoria, cuya existencia no menoscaba para nada la gran "ley" del valor de cambio. Sin embargo, es innegable que estas irregularidades representan otros tantos ejemplos de formaciones de valor de cambio reguladas por causas distintas de la cantidad del trabajo de coste. Y esto habría de servir, por lo menos, de estímulo para una investigación encaminada a ver si no existirá tal vez un principio más general del valor de cambio que rija en común no sólo para los casos de formación del valor de cambio "usuales", sino también para los "excepcionales" desde el punto de vista de la teoría del trabajo. Pues bien, en vano buscaremos esta investigación entre los teóricos de la corriente cuya crítica estamos haciendo.

5) Finalmente, observamos que, aun prescindiendo de estas oscilaciones momentáneas del valor de cambio de los bienes, que lo desvían del nivel trazado por la cantidad de trabajo materializado en ellos de un modo *constante* y bastante considerable, de dos bienes cuya producción cuesta exactamente la misma cantidad de trabajo social medio alcanza un valor de cambio mayor aquel que requiere, para ser producido, un anticipo mayor de trabajo "anterior". Como sabemos, Ricardo trata por extenso de esta excepción al principio del trabajo en dos secciones del capítulo I de sus *Principios*, pero tanto Rodbertus como Marx la ignoran en el desarrollo de sus teorías,[63] aunque sin llegar a negarla expresamente, cosa que difícilmente habrían podido hacer, pues el hecho de que un árbol centenario posee mayor valor que un arbusto recién nacido es demasiado evidente para que nadie pueda negarlo con fundamento.

Resumiendo: hay una parte muy considerable de bienes para los que *no* rige la pretendida "ley" de que el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo materializado en ellos; para los demás *no* rige tampoco siempre *ni de un modo exacto:* tal es el material empírico con el que el teórico del valor tiene necesariamente que contar.

Ahora bien, ¿qué conclusiones puede sacar de este material un teórico cuya mirada no esté empañada por ningún prejuicio? No será, indudablemente, la de que deba buscarse exclusivamente en el trabajo

[63] Marx sólo la tiene en cuenta expresamente en el tomo tercero del *Capital*, publicado después de su muerte, y, como era de esperar, con el resultado de ponerse en contradicción con las conclusiones del tomo primero, establecidas a espaldas de aquella excepción.

el origen y la medida de todo valor. Esta conclusión sería, sobre poco más o menos, la misma que si, basándose en la experiencia de que la electricidad se produce frecuentemente por el frotamiento, aunque también se produzca con frecuencia de otros modos, se proclamase la ley de que toda la electricidad se produce por el frotamiento.

Sí puede llegarse, en cambio, a la conclusión de que el coste de trabajo constituye un factor que ejerce considerable influencia sobre el valor de cambio de muchos bienes; pero no, ni mucho menos, como la causa definitiva y concluyente común a todos los fenómenos del valor, sino simplemente como una causa intermedia de orden particular. Y, tratándose de explicar esta influencia limitada del trabajo sobre el valor, no será difícil hallar una fundamentación interna, que es imposible descubrir con caracteres absolutos con respecto a aquella tesis general. Y asimismo puede ser muy interesante e importante seguir de cerca la influencia del trabajo sobre el valor de los bienes y exponer los resultados en forma de leyes: pero, al hacerlo así, no debe perderse jamás de vista que estas leyes sólo pueden ser leyes de valor *particulares*, las cuales no afectan a la esencia general del valor.[64] Para decirlo en forma de símil: las leyes que formulan la influencia del trabajo sobre el valor de cambio de los bienes guardarán con la ley general del valor la misma o parecida relación que la ley según la cual "el viento oeste trae lluvia" guarda con la ley general de la lluvia. El viento oeste es una causa muy general, pero intermedia, de la lluvia, lo mismo que el coste del trabajo es una causa general, pero intermedia, del valor de los bienes; esto no quiere decir que la esencia de la lluvia obedezca al viento oeste, como la esencia del valor no obedece al trabajo invertido.

Ricardo, por su parte, sólo infringe en pequeña medida los límites justos. Sabe perfectamente, como hemos dicho más arriba, que su ley de valor por el trabajo es, simplemente, una ley particular, que el valor de los "bienes raros", por ejemplo, obedece a razones distintas. Sólo se equivoca al exagerar el radio de acción de esa ley y concederle, prácticamente, una vigencia casi universal. Dejándose llevar de este error, casi no vuelve a acordarse más adelante de la reserva, muy poco tenida en

[64] Por eso nos parece que va también demasiado allá, entre los autores modernos, Natoli, *Principio del valore*, quien a pesar de reconocer y sostener con gran fuerza que el trabajo no ejerce un valor originario ni universal sobre el valor de los bienes, que éste tiene que basarse siempre, necesariamente, en el *grado di utilitá* (utilidad marginal) y, finalmente, que la teoría ricardiana del valor-trabajo confunde el efecto con la causa *(l. c.*, p. 191), dando un rodeo a través de lo que él llama una "compensación de utilidad" *(equazione utilitaria)* entre el valor y el trabajo, llega a la conclusión de que la concordancia entre el valor y el trabajo constituye la ley fundamental del valor e incluso la "ley cardinal de toda la economía" (. *c.*, pp. 191, 244, 277, y 391).

cuenta, formulada de un modo muy certero en las primeras páginas de su obra y habla frecuentemente de su ley —sin razón— en un tono como si se tratase realmente de una ley universal del valor.

Fueron sus continuadores, de horizonte menos amplio que el suyo, quienes cayeron en el error casi inconcebible de considerar el trabajo, de un modo cerrado, como el principio universal del valor. Y decimos que en el error casi inconcebible, pues resulta en realidad difícil de concebir cómo hombres de formación teórica pudieron establecer, tras madura reflexión, una tesis que no podían fundar en nada: ni en la naturaleza de las cosas, la cual no revela absolutamente la menor conexión necesaria entre el valor y el trabajo, ni en la experiencia, puesto que ésta demuestra, por el contrario, que el valor *no* se armoniza, en la mayoría de los casos, con la ley del valor-trabajo, ni finalmente, en las autoridades, pues los autores invocados en apoyo de esta tesis jamás llegaron a formularla con esa pretenciosa generalidad que hoy se quiere atribuirle.

Y no se crea que los defensores socialistas de la teoría de la explotación profesan esta tesis de pasada, relegándola a un rincón cualquiera de su edificio doctrinal; nada de eso, la tesis del valor basado exclusivamente en el trabajo es, para ellos, básica y figura a la cabeza de sus reivindicaciones prácticas más profundas. Sostienen la ley de que el valor de todas las mercancías obedece al mismo tiempo de trabajo materializado en ellas, para a renglón seguido atacar como contrarias a ella, como "antinaturales" e "injustas" y merecedoras de ser extirpadas todas las condiciones del valor que no se hallen en consonancia con la tal "ley", por ejemplo las diferencias de valor que el capitalista se apropia en concepto de plusvalía. Empiezan, pues, ignorando las excepciones para poder proclamar su ley del valor como ley general. Y, después de pasar así de contrabando el carácter general de la ley, llaman de nuevo la atención hacia las excepciones, para presentarlas como infracciones de aquélla. Es, sobre poco más o menos, el mismo tipo de razonamiento que si se observase cuántos hombres necios existen en el mundo, ignorando que hay también hombres sabios, para establecer la "ley general" de que "todos los hombres son necios" y exigir luego que los hombres sabios sean eliminados como "contrarios a la ley".

Tal era el juicio a que habíamos llegado hace ya muchos años, en la primera edición de esta obra, acerca de la ley del valor-trabajo en general y, en particular, acerca de la fundamentación sobre que Marx la apoya. Desde entonces, ha visto la luz, como obra póstuma, el volumen tercero del *Capital*. La aparición de este volumen era esperada con cierta expectación en los círculos teóricos de todos los partidos. Existía gran interés por ver cómo se las arreglaría Marx para resolver cierta dificultad

en que se vería necesariamente envuelto después de la doctrina expuesta por él en el primer tomo de su obra y que no sólo no había resuelto allí, sino que, por el momento, no había tocado siquiera.

Ya hubimos de decir, con referencia a Rodbertus, que la hipótesis establecida en el sentido de la ley del valor-trabajo de que los bienes se cambian en proporción al trabajo materializado en ellos es absolutamente incompatible con la norma, admitida también por Rodbertus y confirmada de un modo irrefutable como hecho de experiencia, de que se opera una nivelación entre las distintas ganancias del capital.[65] Como es lógico, también Marx tendría que encontrarse con esta dificultad en su camino, agudizada incluso hasta el extremo, precisamente porque formulaba con una insistencia y una energía verdaderamente retadoras la parte de la doctrina en que reside la piedra de escándalo.

En efecto, Marx distingue dentro del capital de que el capitalista se vale para la apropiación de la plusvalía dos partes: la que se destina a remunerar el trabajo, al pago de salarios, el "capital variable", y la que se invierte en los medios materiales de producción, materias primas, herramientas, máquinas, etc., el "capital constante". Como sólo el trabajo vivo puede crear realmente nueva plusvalía, es evidente que la parte del capital invertida en fuerza de trabajo es la única que puede modificar, acrecentar su valor en el proceso de producción, razón por la cual Marx le da el nombre de "capital variable". Esta parte es la única que, después de producir su propio valor, crea un remanente por encima de él, la plusvalía. En cambio, el valor de los medios de producción desgastados se limita a reproducirse, a reponerse, reapareciendo en el valor del producto bajo distinta forma, pero con magnitud invariable, por lo que Marx le da el nombre de capital "constante"; esta parte del capital no puede "añadir plusvalía". De donde se deriva de un modo necesario, y Marx destaca con toda energía esta consecuencia, que la masa de la plusvalía que un capital puede producir sólo puede hallarse en razón directa *no de la magnitud total* del capital, sino solamente de la *parte variable* de él.[66] Y se sigue asimismo que capitales iguales tienen necesariamente que producir una cantidad desigual de plusvalía si es distinta su composición, es decir, la proporción entre la parte constante y la variable —lo que Marx llama "composición orgánica"—. Si siguiendo

[65] Véase *supra*, p. 424 *ss.*

[66] "Partiendo de una cuota de plusvalía dada y de un valor dado de la fuerza de trabajo, las masas de plusvalía producida se hallan en razón directa a las magnitudes de los capitales variables invertidos". "Las masas de valor y de plusvalía producidas por distintos capitales se hallan, a base de un valor dado y de un grado igual de explotación de la fuerza de trabajo, en razón directa a las magnitudes de los capitales variables invertidos". "Las masas de valor y de plusvainvertidas en fuerza de trabajo vivo" (*Marx, Kapital,* t. I, pp. 311 *s.*).

el razonamiento de Marx, llamamos "cuota de plusvalía" a la relación entre la plusvalía y el capital variable, invertido en salarios, y "cuotas de ganancia" a su relación con el capital total invertido por el capitalista y a base del cual suele calcular éste, en la práctica, la plusvalía obtenida, tenemos que, aun siendo el mismo el grado de explotación o siendo la misma la cuota de plusvalía, capitales de composición orgánica desigual tienen que rendir necesariamente una cuota de ganancia desigual. Los capitales en cuya composición predomina el capital variable tienen que rendir necesariamente una cuota de ganancia más alta que aquellos en cuya composición predomina el capital constante. Pero la experiencia enseña que, por virtud de la ley de la nivelación de las ganancias, a la larga los capitales arrojan cuotas iguales de ganancia, cualquiera que su composición orgánica sea. Surge, pues, un conflicto manifiesto entre la realidad tal como es y la realidad tal como debiera ser según la doctrina de Marx.

A Marx no le había pasado desapercibida la existencia de este conflicto. Ya en el volumen primero de su obra había aludido a él de pasada y en términos lacónicos, caracterizándolo como un conflicto puramente "aparente" y remitiéndose para su solución a las partes posteriores de su sistema.[67] Por fin, la publicación del volumen tercero del *Capital* vino a calmar la expectación, mantenida durante tanto tiempo, de quienes deseaban ver cómo se las arreglaba Marx para escapar al fatal dilema. Este volumen contiene una exposición detallada del problema; pero no, ni mucho menos, una solución del mismo, sino, como era de esperar, la corroboración de la contradicción insoluble y un abandono encubierto, paliado, no confesado, pero a pesar de ello un abandono esencial de la doctrina sostenida en el volumen primero.

En efecto, Marx desarrolla aquí, en el volumen tercero del *Capital*, la siguiente doctrina. Reconoce expresamente que en la realidad, gracias a la acción de la competencia, las cuotas de ganancia de los capitales, cualquiera que su composición orgánica sea, se nivelan y tienen necesariamente que nivelarse sobre la base de una cuota igual de ganancia media.[68] Y reconoce asimismo expresamente que una cuota igual de

[67] I, pp. 312 y 542.

[68] Por otra parte, no cabe la menor duda de que en la realidad, prescindiendo de las diferencias no esenciales, fortuitas y que se compensan entre sí, no existe ni puede existir diversidad de cuotas medias de ganancia en las distintas ramas industriales sin que con ello se venga a tierra todo el sistema de la producción capitalista" (III, p. 132). "Por efecto de la distinta composición orgánica de los capitales invertidos en las diversas ramas de producción..., las cuotas de ganancia que rigen en las distintas ramas de producción empiezan siendo muy distintas. Estas distintas cuotas de ganancia se nivelan por obra de la competencia a base

ganancia, cuando la composición orgánica de los capitales es desigual, sólo es posible cuando las distintas mercancías se cambian entre sí, no en proporción a su valor determinado por el trabajo, sino en una proporción diferente, de tal modo que las mercancías en cuya producción intervienen capitales con un tanto por ciento mayor de capital constante (capitales de "composición orgánica alta") se cambien por encima de su valor y, por el contrario, las mercancías en cuya producción intervienen capitales con un tanto por ciento menor de capital constante y una participación mayor de capital variable (capitales de "composición orgánica baja") se cambien por debajo de su valor.[69] Y Marx reconoce, por último, expresamente que en la práctica la formación de los precios sigue realmente este camino. Marx llama "precio de producción" (III, 136) al precio de la mercancía que, además de cubrir los salarios pagados y los medios de producción desgastados (su "precio de coste"), arroja la ganancia media correspondiente al capital invertido en la producción. "Es, de hecho, lo mismo que A. Smith llama *natural price*, Ricardo *price of production* y los fisiócratas *prix nécessaire*, porque es, a la larga, condición de la oferta, de la reproducción de la mercancía en todas y cada una de las órbitas de producción" (III, 178). Por consiguiente, en la vida real las mercancías no se cambian con arreglo a sus valores, sino con arreglo a sus precios de producción o, para decirlo con las palabras eufemísticas de Marx (por ejemplo, II, 176): "los valores se convierten en precios de producción".

¿Cómo podría negarse que estas concesiones y estas doctrinas del volumen tercero se hallan en flagrante contradicción con las teorías fundamentales del tomo primero del *Capital?* En el tomo primero se ofrece al lector una necesidad lógica, desarrollada partiendo de la esencia misma del cambio, por virtud de la cual dos mercancías equiparadas por medio del cambio tienen que contener necesariamente un algo común

de una cuota de ganancia general, que representa la media entre todas aquellas cuotas de ganancia distintas" (III, p. 136).

[69] Marx desarrolla esta teoría poniendo como ejemplo un cuadro que abarca cinco clases de mercancías y ramas de producción con capitales de distinta composición orgánica y comenta los resultados de este cuadro en los siguientes términos: "En conjunto, las mercancías se venden a 2 + 7 + 17 = 26 por encima y a 8 + 18 = 26 por debajo del valor, por donde las desviaciones de los precios se anulan recíprocamente mediante la distribución por igual de la plusvalía o cargando la ganancia de 22 por cada 100 de capital desembolsado a los respectivos precios de coste de las mercancías I — V; en la misma proporción en que una parte de las mercancías se vende por más de lo que vale, otra parte se vende por menos de su valor. Y sólo su venta a estos precios hace posible que la cuota de ganancia sea la misma en I — V, el 22 por ciento, cualquiera que sea la composición orgánica de los respectivos capitales". Y este punto de vista se desarrolla luego por extenso en las pp. 135-144.

de igual magnitud, que no puede ser otra cosa que el trabajo. Por el contrario, en el volumen tercero se nos dice que las mercancías equiparadas por medio del cambio contienen, real y normalmente y, además, tienen necesariamente que contener, cantidades desiguales de trabajo. En el tomo primero (I, 142), se decía: "Es cierto que las mercancías pueden venderse a precios que difieran de sus valores, pero esta divergencia se presenta como una infracción de la ley del cambio de mercancías". Ahora se formula como la ley del cambio de mercancías la venta de éstas a los precios de producción, los cuales difieren fundamentalmente de sus valores. No creemos que el final de un sistema pueda dar un mentís más categórico y enérgico a su principio que aquel con que nos encontramos aquí.

Es cierto que Marx, por su parte, no reconoce que exista tal contradicción, ni quiere que se hable siquiera de ella. En el volumen tercero de su obra sigue sosteniendo que la ley del valor formulada en el tomo primero preside las relaciones reales del cambio de bienes y se impone grandes esfuerzos y recurre a no pocas sutilezas dialécticas para poner de manifiesto la vigencia de dicha ley. En otro lugar hemos tenido ocasión de examinar a fondo todas estas argucias y de poner de manifiesto su falsedad.[70] Aquí, nos limitaremos a poner de relieve una sola de ellas, por dos razones: porque tiene, a primera vista, algo de tentador y porque no ha sido sostenida solamente por Marx, sino también, antes ya de que apareciera el volumen tercero del *Capital*, por uno de los teóricos socialistas más capaces de la actual generación. En 1899, este investigador a que nos referimos, Konrad Schmidt, intentó construir por su cuenta, interpretando el sentido presunto de Marx, la parte de su sistema que aún no se conocía.[71] Y llegó, como resultado de su investigación, a conclusiones según las cuales las distintas mercancías no podían cambiarse, como parecía exigirlo, en su tenor literal, la ley marxista del valor, en proporción a la cantidad de trabajo materializada en ellas, lo que le colocaba, naturalmente, ante el problema de si y hasta qué punto, después de semejante concesión, podía seguir afirmándose la validez de

[70] *Zum Abschluss*, etc., pp. 25-62. La contra crítica apologética publicada posteriormente por Hilferding en el tomo I de los Marx-Studien (1904) no justifica que modifiquemos en lo más mínimo nuestros puntos de vista. Consideramos también absolutamente correctas, como no podemos menos de observar con referencia a una manifestación de Heimann *(Methodologisches zu den Problemen des Wertes*, tirada aparte del Archiv für Sozialwissenschaft, t. 37, p. 19) los cuadros insertados por nosotros en *l. c.*, p. 53 y entendemos que las correcciones que Hilferding pretende introducir en ellos son arbitrarias y, además, desvían la atención del problema que se trata de resolver.

[71] *Die Durchschnittsprofitrate auf Grund des Marxschen Wertgesetzes*, Stuttgart 1889.

la teoría del valor mantenida por Marx, procurando ya entonces salvar esta ley por medio del mismo argumento dialéctico que más tarde habría de encontrarse empleado con el mismo fin en el volumen tercero del *Capital*.

El argumento consiste, sobre poco más o menos, en esto: es cierto que las distintas mercancías se cambian unas veces por más de su valor y otras veces por menos, pero estas divergencias se compensan o destruyen mutuamente, de tal modo que, tomadas todas las mercancías cambiadas en conjunto, la suma de los precios pagados es siempre igual a la suma de sus valores. De este modo, si nos fijamos en la totalidad de las ramas de producción, tenemos que la ley del valor se impone "como la tendencia dominante".[72]

Sin embargo, no es fácil desgarrar la trama dialéctica de este pretendido argumento, como hemos tenido ya ocasión de demostrar en otro sitio.[73]

¿Cuál es, en realidad, la función de la ley del valor? No creemos que pueda ser otra que la de explicar las relaciones de cambio observadas en la realidad. Trátase de saber por qué en el cambio, por ejemplo, una chaqueta vale 20 varas de lienzo, por qué 10 libras de té valen media tonelada de hierro, etc. Así ès también como Marx concibe la función esclarecedora de la ley del valor. Y es evidente que sólo puede hablarse de una *relación* de cambio cuando se cambian *entre* sí distintas mercancías. Tan pronto como se toman todas las mercancías *en conjunto* y se suman sus precios, se prescinde forzosamente de la relación existente dentro de esta totalidad. Las diferencias relativas de los precios entre las distintas mercancías se compensan en la suma total. La diferencia en más del valor del té con respecto al del hierro, por ejemplo, queda compensada con la diferencia en menos del valor del hierro con respecto

[72] "En la misma proporción en que una parte de las mercancías se cambia por más de lo que vale, otra parte se cambia por menos de su valor" (III, p. 135). "Por tanto, el precio total de las mercancías I — V" (en el cuadro que a Marx le sirve de ejemplo) "será igual a su valor total... De este modo, en la sociedad misma —si nos fijamos en la totalidad de las ramas de producción— la suma de los precios de producción de las mercancías producidas es igual a la suma de sus valores" (III, p. 138). Las divergencias entre los precios de producción y los valores "se disuelven siempre por el hecho de que unas mercancías encierran mucha plusvalía y otras poca, por lo cual las diferencias entre el valor y los precios de las distintas mercancías se compensan mutuamente" (III, p. 140). Y en términos parecidos a éstos se expresa K. Schmidt, *l. c.*, p. 51: "La divergencia necesaria entre el precio real y el valor de las distintas mercancías desaparece... tan pronto como nos fijamos en la suma global de las mercancías, en el producto nacional anual".

[73] En una crítica de la obra de K. Schmidt citada más arriba, que se publicó en la *Tübinger Zeitschrift*, 1890, pp. 590 *ss*.

al del té, y viceversa. En todo caso, no puede aceptarse como respuesta a la pregunta de cuál es la relación de cambio entre los bienes dentro de la economía nacional el que se nos aduzca la suma de los precios obtenidos por todos ellos en conjunto. Es exactamente lo mismo que si a quien preguntara con cuántos minutos o segundos de diferencia ha llegado a la meta el campeón de unas carreras con respecto a los otros corredores se le contestara que todos los corredores juntos han empleado 25 minutos y 30 segundos.

La realidad es la siguiente. Ante el problema del valor, los marxistas empiezan contestando con su ley del valor, consistente en que las mercancías se cambian en proporción al tiempo de trabajo materializado en ellas. Pero más tarde revocan esta respuesta —abierta o solapadamente— en lo que se refiere al cambio de las mercancías sueltas, es decir, con respecto al único campo en que el problema del valor tiene un sentido, y sólo la mantienen en pie en toda su pureza con respecto al producto nacional tomado en su conjunto, es decir con respecto a un terreno en que aquel problema no tiene sentido alguno. Lo cual vale tanto como reconocer que, en lo tocante al verdadero problema del valor, la "ley del valor" es desmentida por los hechos; en la única aplicación en que los hechos no la desmienten, no constituye ninguna respuesta al verdadero problema que reclama solución, sino, a lo sumo, a un problema completamente distinto.

Pero, en realidad, no es la respuesta a ningún problema, ni es respuesta alguna, sino simplemente una tautología. Todo economista sabe que, si se mira a través de las formas veladas del tráfico de dinero, unas mercancías se cambian siempre, en última instancia, por otras mercancías. Cada mercancía que se cambia es, al mismo tiempo, mercancía y precio de la que se recibe a cambio de ella. O, dicho en otros términos, el precio del producto nacional considerado en su conjunto no es sino el mismo producto nacional. En estas condiciones, es evidente que la suma de los precios que se pagan por el producto nacional en su conjunto tiene que coincidir plenamente con la suma de valor o de trabajo cristalizada en el producto nacional. Pero esta sentencia tautológica no representa ningún acrecentamiento de los conocimientos reales, ni puede, sobre todo, invocarse como argumento probatorio en pro de la pretendida ley de que los bienes se cambian en proporción al trabajo materializado en ellos. Por este mismo procedimiento podría comprobarse cualquiera "ley", por absurda que fuera, por ejemplo la "ley" de que los bienes se cambian con arreglo a su peso específico. Pues aunque en realidad una libra de oro, como "mercancía suelta", no se cambie precisamente por una libra, sino por 40,000 libras de hierro, no cabe duda de que la *suma de los precios* que se pagan por una libra de oro y 40,000

libras de hierro, tomados *en conjunto*, corresponden exactamente a 40,000 libras de hierro más una libra de oro. La suma de los precios de las 40,001 libras corresponderá, pues, exactamente al peso total de 40,001 libras materializado en la suma de valor, por donde, según aquel razonamiento tautológico, podremos llegar a la conclusión de que el peso es la verdadera pauta con arreglo a la cual se regula la relación de cambio de los bienes.

C. *La doctrina marxista a través de sus continuadores*

Si no nos equivocamos, el volumen tercero de la obra de Marx marca el comienzo del fin de la teoría del valor por el trabajo. La dialéctica marxista registra en él un fracaso tan evidente, que no tiene más remedio que hacer vacilar la confianza ciega que hasta ahora venían depositando en ella sus devotos secuaces. Y, en efecto, ya empiezan a manifestarse en la literatura los primeros síntomas de esta pérdida de confianza. Por el momento, bajo una forma indirecta, intentando salvar por medio de subterfugios una teoría que ya no es posible salvar en su tenor literal.

En estos últimos tiempos, vemos cómo siguen este camino algunos investigadores serios, partidarios de la teoría de Marx. Werner Sombart reconoce sin ambages que la ley marxista del valor es insostenible si se pretende que responde a la realidad empírica. Pretende, sin embargo, salvar la teoría marxista interpretando su "concepto del valor" simplemente como un "recurso de nuestro pensamiento". Según Sombart, el valor marxista no se manifiesta en las relaciones de cambio de las mercancías producidas en régimen capitalista ni desempeña papel alguno como factor de distribución en el reparto del producto anual de la sociedad, sino que es simplemente un recurso discursivo para poder concebir como magnitudes cuantitativas los bienes de uso que no son conmensurables de suyo por su diferencia cualitativa y hacerlos conmensurables así ante nuestro pensamiento, por cuya razón se le debe conservar con esta función discursiva.[74]

Nos parece, y así lo hemos expuesto ya en otro lugar,[75] que esta propuesta presenta todos los caracteres de una transacción inaceptable para ambas partes. No puede ser aceptada por los marxistas, porque se halla en contradicción con los postulados más expresos del propio Marx y porque equivale a una renuncia completa a la teoría marxista, puesto que una teoría de la que se reconoce que no se halla en consonancia con la realidad no puede servir, naturalmente, para explicar y enjuiciar los

[74] *Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx*, en *Archiv für soziale Gesetzgebung*, t. VII, cuad. 4, pp. 573 *ss.*

[75] *Zum Abschluss*, etc., pp. 103 *ss.*.

fenómenos de la vida real; y, en efecto, ya se han levantado en contra de ella voces muy enérgicas del campo marxista.[76] Y, por otra parte, tampoco el teórico imparcial se puede avenir a ella desde el punto de vista de los postulados puramente teóricos, puesto que los recursos conceptuales con que opera el teórico pueden abstraerse de la realidad, pero no deben estar en contradicción con ella. Por todo ello, nos parece que el intento de tergiversación de Sombart no está llamado a conseguir muchos amigos y defensores.

Probablemente ofrecerá más materia para las discusiones doctrinales otro intento de interpretación hecho no hace mucho por Konrad Schmidt. En una nota bibliográfica de mi citado escrito *Zum Abschluss des Marxschen Systems* ["Sobre el final del sistema marxista"], a la que hay que reconocerle los méritos de la objetividad y la imparcialidad, Schmidt llega a la conclusión de que la ley marxista del valor pierde, a la vista de los hechos puestos de relieve en el volumen tercero del *Capital*, "la significación que parecía tener según la exposición que de ella se hiciera en el tomo primero" y contra la que iba enderezada nuestra crítica; pero ésto le da, en cambio, "un nuevo y más profundo sentido, que será necesario desentrañar con mayor claridad en su contraposición con la versión originaria de la ley del valor". Schmidt piensa que una "nueva interpretación" de la teoría del valor "en un sentido que, ciertamente, no ha sido expuesto claramente por el propio Marx" permitirá, "por lo menos en principio", sobreponerse a las contradicciones puestas de manifiesto por nosotros. Y Schmidt apunta ya las líneas fundamentales de esta nueva interpretación sugerida por él.

Según Schmidt, el precio y el tiempo de trabajo son magnitudes conmensurables entre las que cabe concebir, de por sí, una doble relación. "Cabe, en efecto, que la magnitud del precio se rija directamente por la cantidad de trabajo contenido en la mercancía o que, por virtud de ciertas reglas que es posible formular, por lo menos, en términos generales, se produzca una desviación de la norma de esta relación directa". Y siendo lo segundo tan concebible como lo primero, sólo cabe ver en la ley del valor basada en el primer supuesto, por el momento, una simple hipótesis, "cuya confirmación o ulterior modificación ha de correr a cargo de la investigación concreta que en torno a ello se haga". Los dos primeros volúmenes del *Capital*, sigue argumentando Schmidt, "llevan adelante la primitiva hipótesis en todas sus consecuencias" y llegan así "a una imagen detallada de la economía nacional basada en el sistema de explotación capitalista, tal y como se ofrecería a base de

[76] Por ejemplo, la de Engels, en su último trabajo publicado en la *Neue Zeit*, núms. 1 y 2 del año XIV (1895-96) con el título de *Ergänzung und Nachtrag zum dritten Buch des Kapital*.

la coincidencia directa entre el precio y el tiempo de trabajo". Pero esta imagen, "aunque refleja en sus rasgos generales" la realidad capitalista, se halla en contradicción con ella en ciertos aspectos, razón por la cual es necesario —como se hace en el tomo tercero del *Capital*— proceder a una modificación de aquella hipótesis "con objeto de superar la contradicción parcial que existe entre ella y la realidad". "La regla simple de la coincidencia de los dos factores, que era indispensable sentar a título de orientación provisional, debe modificarse en el sentido de que los precios reales difieren de aquella norma presupuesta conforme a cierta regla susceptible de ser formulada de un modo general". "Por medio de este rodeo y solamente por medio de él es posible llegar a conocer y a comprender en detalle la relación real existente entre los precios y el tiempo de trabajo y, con ella, el modo real de la explotación que caracteriza el régimen de productos capitalista.[77]

No es posible augurar a este intento de nueva interpretación mejor porvenir que al texto original de Marx. No dudamos que K. Schmidt, que es un brillante dialéctico, cuando proceda a construir en detalle la teoría esbozada, sabrá hacerla presentable con sus giros hábiles y sus argumentos cautivadores; pero, por grande que sea su arte de exposición y de argumentación, no conseguirá salvar dos escollos de fondo que, a juzgar por este esbozo de programa trazado aquí, habrán de interponerse forzosamente en su camino. Nos referimos a la infracción metodológica y al pecado de omisión que se echan de ver ya desde ahora en su programa: una *petitio principii* contradictoria consigo misma y un punto de partida literalmente insostenible.

Una *petitio principii* contradictoria consigo misma. Situémonos por un momento en el punto de vista que Schmidt nos invita a adoptar. Consideremos provisionalmente la "ley del valor" según la cual la relación de cambio de las mercancías se determina por la cantidad de trabajo contenido en ellas como una simple hipótesis cuya razón de ser no se ha establecido aún, sino que ha de ser puesta a prueba mediante una investigación más detallada de los hechos. ¿A qué resultados conduce esta prueba?

Que la hipótesis en cuestión no es confirmada plenamente por ella, es cosa que se reconoce ya abiertamente; por el contrario, la parte interesada se ve obligada a confesar que, en realidad, la cantidad de trabajo materializado no constituye la causa exclusiva determinante de los precios que el propietario obtiene por sus mercancías. Ahora bien, si tenemos en cuenta que ese pretendido carácter exclusivo de la influencia del trabajo es precisamente lo que constituye el único rasgo distintivo v carac-

[77] Suplemento al número de *Vorwärts* de 10 de abril 1897.

terístico de la teoría de Marx —puesto que todas las demás teorías del valor reconocen que el trabajo *contribuye* a la determinación de aquél—, se comprende ya por este solo hecho que la "no plena confirmación" equivale en este caso, en rigor, a la *no confirmación* de la hipótesis en su único punto esencial.

¿Con qué derecho, preguntamos nosotros, puede K. Schmidt postular, en estas condiciones, que la hipótesis no confirmada en un punto esencial "refleja en sus rasgos esenciales la realidad capitalista", sobre todo en el hecho de que la percepción de intereses por parte del capitalista responde, fundamentalmente, a una "explotación real" del obrero? Si Schmidt aportase algún otro razonamiento encaminado a motivar el carácter de explotación del interés nos veríamos obligados, naturalmente, a examinarlo también, independientemente de su criterio general. Pero Schmidt no aporta ningún otro razonamiento, en el programa por él esbozado, ni podría tampoco hacerlo, como hemos de ver más adelante. Su única fundamentación en cuanto al carácter de explotación del interés, que alega, radica en la hipótesis de la ley del valor. Y, en esta hipótesis, el carácter de explotación del interés se deriva única y exclusivamente de la tesis de que la causa exclusiva del valor de cambio reside en el trabajo materializado y en su magnitud: sólo cuando ni un solo átomo del valor de cambio respondiese a otra causa que no fuese el trabajo podría asegurarse que la parte del valor percibida por un *no* obrero del valor del producto había sido obtenida, indiscutiblemente, a costa de los obreros y constituía, por tanto, una ganancia de explotación. En cambio, desde el momento en que no hay más remedio que reconocer que el valor de cambio de las mercancías difiere de la cantidad de trabajo materializado en ellas, es evidente que en la formación del valor de cambio se mezcla, además del trabajo, otro factor causal, y a partir de ese momento deja ya de ser evidente que la participación del capitalista en el valor responda a una explotación de los obreros, pues cabe la posibilidad e incluso la probabilidad de que provenga de aquella otra causa de la formación del valor concurrente con el trabajo, cuya naturaleza no se ha esclarecido todavía. Por consiguiente, el derecho a considerar el interés del capital como ganancia de explotación basándose en la hipótesis de la "ley del valor" desaparece al desaparecer la *plena* razón de ser de esa hipótesis. Basta con que ésta quede desvirtuada aunque sólo sea parcialmente para que aquella concepción caiga por tierra, puesto que la tal concepción tenía sus raíces precisamente en la parte de la hipótesis no confirmada: en el supuesto de que el trabajo constituía la causa determinante *exclusiva* del valor de cambio. Por eso Schmidt incurre en una manifiesta *petitio principii* al presentar como una tesis pretendidamente firme, derivada de la parte confirmada

de la ley del valor, el dudoso supuesto de que la hipótesis de la explotación "refleja en sus rasgos fundamentales la realidad capitalista".

Y una petición de principio, además, que adolece de una contradicción. En efecto, la simple presunción no probada del carácter de explotación del interés no le conduciría por sí sola a la meta. Por eso se ve obligado, en el transcurso del razonamiento lógico que ha de llevarle a la explicación de los fenómenos reales del interés, a tratar alternativamente la tesis de que la magnitud del valor de cambio se determina exclusivamente por la cantidad de trabajo materializada, unas veces como realmente valedera y otras veces como realmente desechada. No tiene más remedio, naturalmente, que explicar no sólo el origen, sino también la cuantía del interés. Y para ello se sitúa, con el Marx del volumen tercero del *Capital* en el punto de vista de que la cuantía del interés se explica mediante la distribución por igual de la plusvalía global obtenida por los capitalistas entre todos los capitales invertidos en proporción a su magnitud y a su plazo de inversión, con arreglo a la ley de la campensación de las ganancias; y, para poder llevar a cabo esta parte de la explicación, se reconoce expresamente que la hipótesis provisional de la ley del valor, según la cual las mercancías se cambian exactamente en proporción al trabajo materializado en ellas, no corresponde a la realidad, no es ninguna verdad valedera.

Pero esto no basta para explicar la cuantía del interés. Es necesario, además, sentar una hipótesis y dar una explicación acerca de la magnitud de los dividendos que tratan de repartirse por igual o de la masa global de la plusvalía arrebatada por los capitalistas. Y, en esta parte de la explicación, Schmidt vuelve a dar por supuesto, en unión del Marx de los tres volúmenes del *Capital,* que los capitalistas se hallan en condiciones de poder realizar por las mercancías que hacen producir a sus obreros un valor de cambio que responde plenamente a la hipótesis de la ley del valor, es decir, cuya magnitud corresponde exactamente al número de horas de trabajo materializadas en las mercancías. Por consiguiente, en las dos fases de su razonamiento da la ley del valor, alternativamente, por vigente y por no vigente. Cosa que sería admisible y acerca de la cual podría discutirse si a estas dos fases del razonamiento correspondiesen dos fases del acaecer real, si la formación de la plusvalía se desarrollase realmente en un proceso cerrado y precedente y la distribución de la plusvalía producida en otro proceso posterior, independientemente de aquél, al modo como ocurre, por ejemplo, con las ganancias de una sociedad anónima, cuya formación y cuantía global resultan de los balances del año comercial de que se trata, pero cuya distribución se lleva a cabo posteriormente por medio de un acto independiente, a saber: por medio del acuerdo de distribución tomado

por la asamblea general de accionistas. Pero no es eso lo que acontece con la "plusvalía" de los capitalistas. Según la teoría de Marx, aceptada por Schmidt, la formación y la distribución de la plusvalía no se desdoblan en dos actos distintos, sino que se realizan por medio del mismo acto, por medio de la formación del valor de cambio de las mercancías: la plusvalía se forma del modo y con la cuantía afirmadas por Marx porque el valor de cambio de las mercancías realizado por los capitalistas se rige única y exclusivamente por el número de horas de trabajo materializadas en ellas y se distribuye del modo que Marx sostiene, porque *el mismo* valor de cambio de las mercancías realizado por los empresarios capitalistas *no* se rige única y exclusivamente por el número de horas de trabajo que en ellas se materializa. Lo que se hace es, literalmente, a la vista de un mismo hecho, de la formación de valor de cambio de las mercancías, afirmar a un tiempo que la ley del valor es una plena realidad empírica y una hipótesis no confirmada por la realidad.

Los marxistas gustan de apoyarse en la analogía con leyes e hipótesis tomadas de las ciencias naturales cuya acción empírica se halla expuesta también a ciertas modificaciones por obra de los obstáculos que se interponen ante ellas, sin que por ello esas leyes o esas hipótesis pierdan su exactitud. Si la ley de la gravedad, por ejemplo, actuase en toda su pureza, la caída los cuerpos se produciría, indudablemente, en condiciones muy distintas a como se produce mediante las influencias perturbadoras de la resistencia del aire, etc. A pesar de lo cual la ley de la gravitación es una ley científica indiscutible. Otro tanto acontece, dicen los marxistas, con la "ley del valor"; la ley es exacta, aunque su acción se vea entorpecida en la práctica por la existencia del capitalismo privado, que exige una cuota igual de ganancia para todos los capitalistas; lo mismo que la resistencia del aire hace perder velocidad a los cuerpos en su caída y les impide alcanzar la que les corresponde con arreglo a la ley de la gravedad, la influencia del capitalismo privado, con su postulado de las cuotas iguales de ganancia, hace que el valor de cambio de las mercancías se desvíe de su congruencia exacta con las cantidades de trabajo materializadas en ellas.

Pero la comparación no es válida. El modo de razonar de Marx adolece de fallas que no encontraremos en los razonamientos de un físico. El físico sabe claramente que la gravitación es la única causa de la velocidad que los cuerpos alcanzan en su caída en el vacío, sustraídos a la acción del aire y a toda resistencia; pero sabe también con no menos claridad que la velocidad que los cuerpos alcanzan al caer en el vacío es la resultante de la acción de varias causas y por ello se guarda muy mucho de afirmar nada que pueda presuponer, dentro del vacío, la acción exclusiva de la gravitación. No proceden así, ni mucho menos,

los marxistas. Aun después de haber introducido en su hipótesis la existencia del capitalismo privado —lo análogo a la resistencia del aire—, siguen explicando los orígenes de la magnitud global de la plusvalía, como hemos visto, a base del supuesto de que el valor de cambio de las mercancías se determina exclusivamente por las cantidades de trabajo materializadas en ellas, sin acordarse de la existencia de la otra causa concurrente hasta que no llega el momento de explicar la distribución del valor total entre las distintas partes del capital. Que es exactamente lo mismo que si el físico afirmase que la velocidad total de los cuerpos en su caída dentro de la atmósfera era la misma que en el vacío, con la diferencia de que en aquélla se repartía entre las distintas capas atmosféricas en distinta proporción que en el vacío.

Además, los físicos tienen razones poderosas para suponer que, por lo menos en el vacío, la caída de los cuerpos se ajustaría exactamente a la ley de la gravedad. En cambio, los marxistas no tienen razones poderosas ni débiles, pues carecen en absoluto de razones para poder suponer, por analogía con este caso, que en una sociedad sin capitalistas privados el valor de cambio de las mercancías se ajustaría exactamente a la pretendida ley del valor.

Y con ésto, pasamos al segundo pecado capital del programa de Schmidt, a que aludíamos más arriba: la insostenibilidad literal de su punto de partida.

Nos parece que los marxistas sientan demasiado a la ligera su "hipótesis" del valor basado en el trabajo. Es cierto que esta hipótesis no contiene nada inconcebible o imposible por sí mismo, *a priori*. Pero esto no basta para convertir una simple hipótesis en una teoría que quiera ser tomada en serio. Tampoco sería algo inconcebible *a priori* el suponer que el valor de cambio proviene del peso específico de los cuerpos. Ni puede aceptarse tampoco como un punto de vista serio el sostener que una hipótesis debe ser aceptada como verdadera mientras no se consiga demostrar, literal y palpablemente, que es falsa. Nada nos impediría, por ejemplo, sentar la hipótesis de que todo el espacio cósmico se halla poblado por innumerables duendes invisibles, grandes y pequeños, que tiran de los cuerpos y pesan sobre ellos y que por medio de estos tirones y de esta presión provocan los fenómenos que los físicos atribuyen —recurriendo a otra hipótesis— a la gravitación de la materia. Y ningún teórico del conocimiento me negará que, con los medios de conocimiento que hoy tenemos a nuestro alcance, sería imposible refutar estrictamente esta hipótesis, por muy fantástica y absurda que ella sea. Jamás podrá demostrarse que no existen esos duendes que tiren de los cuerpos y ejerzan presión sobre ellos; lo único que podrá demostrarse es que su existencia es altamente improbable.

Y, sin embargo, la gente se reiría de mí, y con toda razón, si yo pretendiera que se diese preferencia a esta hipótesis por encima de cualquier otra, mientras no se probara estrictamente su falsedad. Es evidente —y por tal se tiene desde hace mucho tiempo en toda investigación científica— que sólo pueden aspirar a ser tomadas en serio como científicas aquellas hipótesis que se apoyen en algún fundamento positivo capaz de convertirlas en hipótesis buenas, en las hipótesis relativamente mejores.

Pues bien, la hipótesis de que el valor de las mercancías descansa exclusivamente en el trabajo materializado en ellas no se apoya, en el estado actual de la discusión, en fundamento alguno. No se trata, indudablemente, de un axioma evidente por sí mismo y que no necesite, por tanto, de fundamentación; ya lo hemos puesto de manifiesto más arriba. El único intento de fundamentación lógica de esta tesis que jamás se ha hecho, el intento de Marx, ha fracasado, y el propio Schmidt lo da también por fracasado, sin duda alguna; es muy fuerte, evidentemente, la pretensión de hacernos creer que sea una necesidad conceptual del cambio el que en todo acto de cambio se crucen cantidades de trabajo iguales, cuando el propio Marx nos dice, en el tomo tercero de su obra, que en ciertas condiciones constituye una necesidad económica el que el cambio equipare cantidades *desiguales* de trabajo. Tampoco ha podido demostrarse que esta tesis concuerde con los hechos de la experiencia, coincidencia que, en determinadas circunstancias, podría suplir la fundamentación lógica y que, en última instancia, tiene necesariamente que suplirla siempre que se trate de hechos no asequibles a un análisis más profundo; por el contrario, la experiencia revela, como ya se ha dicho hasta la saciedad, numerosas contradicciones flagrantes y ni una sola coincidencia exacta con la "hipótesis" que se postula. Finalmente, los marxistas no han intentado siquiera, sin duda por considerarlo inútil, demostrar o explicar la coincidencia del valor de cambio con las cantidades de trabajo, aunque entorpecida a veces por obstáculos de orden exterior, por medio de un análisis de los motivos que operan en los actos de cambio. Lejos de ello, todo lo que podemos observar en el campo de la experiencia y en lo que se refiere a los móviles del cambio nos obliga a suponer que en una sociedad no capitalista, lo mismo que bajo el capitalismo, el valor no podría hallarse jamás en consonancia con la cantidad de trabajo: en toda forma de sociedad y en todo régimen de distribución de los bienes de la fortuna, la gente se deja guiar por consideraciones relacionadas con la utilidad y el costo de los bienes, en las cuales entra como una parte, indudablemente, la de la magnitud del trabajo invertido, pero entran también, no menos indudablemente, otros criterios, tales como, por ejemplo, el tiempo durante el cual rinden los

bienes su utilidad, factores a los que no deja el menor margen la hipótesis del valor por el trabajo, ajena a las realidades de la vida.

Recientemente, ha aparecido en el campo socialista una obra que retrocede todavía más atrás de la línea defendida por Konrad Schmidt y que ya no se molesta en reivindicar la ley del valor como punto de apoyo probatorio para la teoría socialista de la explotación. Es cierto que su autor, E. Bernstein,[78] dedica unas palabras tibias de apología a la ley del valor y algunos razonamientos que vienen a ocupar un lugar intermedio entre los de Sombart y los de Sehmidt. Bernstein reconoce abiertamente la carencia de realidad de la ley del valor, en cuanto se trata de las relaciones de cambio de las distintas mercancías; el valor-trabajo se presenta aquí como una "construcción puramente discursiva", como un "hecho puramente conceptual, basado en la abstracción"; no es, dice este autor, "absolutamente nada más que una clave, una imagen discursiva, como el átomo dotado de alma". Con el "supuesto" de que las distintas mercancías se venden por su valor, Marx sólo se proponía "ilustrar" en el "caso concreto construído" cómo se representaba en realidad la producción global, según su concepción: quiso poner de manifiesto, concretamente, el hecho del "trabajo excedente". Pero Bernstein, por su parte, no pretende ya demostrar este hecho partiendo de la ley del valor. Animado, indudablemente, por el sentimiento claro de que la ley del valor es demasiado insostenible de por sí para cimentar nada sobre ella, declara: "El que la teoría marxista del valor sea o no exacta es de todo punto indiferente para la demostración de la existencia del trabajo excedente. No es, en este respecto, una tesis probatoria, sino simplemente un medio de análisis y de ilustración.[79]

Y, muy elocuentemente, añade a esta concesión otras concesiones más: la de que, aún considerado como clave, el concepto del valor-trabajo "falla a partir de cierto punto, razón por la cual ha sido funesto para todos los discípulos de Marx"; la de que "la teoría del valor no es una norma en cuanto a la justicia o la injusticia de la distribución de los productos del trabajo, lo mismo que la teoría del átomo no es una norma para juzgar de la belleza o la fealdad de una obra de arte"; la de que "el valor basado en la utilidad-límite de la escuela de Gossen-Jevons-Böhm", que, al igual que el valor-trabajo de Marx, se basa en "relaciones reales", pero se halla erigido sobre abstracciones, sirve "para determinados fines" y "tiene derecho a ser reconocido como válido dentro de determinados límites", y que ya el hecho de que Marx destacara la importancia del

[78] *Vie Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie*, Stuttgart 1899.

[79] *L. c.*, pp. 38, 41, 42, 44.

valor de uso nos impide "dar de lado a la teoría de Gossen-Böhm con unos cuantos tópicos desdeñosos".[80]

¿Pero, con qué quiere sustituir Bernstein, después de renunciar a él, el punto de apoyo que brindaba al antiguo marxismo la ley del valor, para seguir manteniendo en pie, como él lo hace, la teoría de la explotación? Bernstein recurre a una premisa extraordinariamente simple, pero extraordinariamente dudosa también en lo tocante a su fuerza probatoria. Se limita a remitirse al hecho de "que sólo una parte de la colectividad participa en la producción y oferta de las mercancías, mientras que otra parte se halla formada por gentes que cobran rentas por servicios que no guardan la menor relación directa con la producción o que perciben ingresos sin trabajar. Por tanto, el número de personas que viven del trabajo contenido en la producción es considerablemente mayor que el de las que participan activamente en ella, y la estadística de las rentas nos demuestra, además, que las capas sociales que no participan activamente en la producción se apropian una parte del producto total mayor de la que corresponde a su proporción numérica con respecto a la parte productiva. El trabajo excedente de ésta es un hecho empírico, demostrable por la experiencia, que no necesita de ninguna prueba deductiva.[81]

En otras palabras, puesto que Bernstein habla de "trabajo excedente" en un sentido pronunciadamente marxista, como trabajo ajeno explotado: a base del simple hecho de que no se distribuya entre los obreros productivos, bajo forma de salario, el producto nacional íntegro y de que al lado del salario existan otras formas de renta, Bernstein pretende dar por probado *empíricamente* que los obreros son explotados, sin que, según él, esta conclusión requiera ninguna clase de argumentación deductiva. Pero lo que ocurre es cabalmente lo contrario: que esta conclusión es tan manifiestamente precipitada, contiene una *petitio principii* tan evidente, que apenas merece ser refutada en toda regla. No cabe duda de que, con esta misma manera de razonar, sobrepujando a los mismos fisiócratas, podría darse por demostrado que todo el resto de la humanidad vive de la explotación de las clases agrícolas, pues constituye un hecho indiscutible que una cantidad de gentes que no cultivan la tierra viven de los productos del trabajo de los obreros agrícolas.

Sin embargo, el problema no es tan sencillo como todo eso. La experiencia enseña, ante todo, que el producto nacional surge de una cooperación del trabajo humano con los medios materiales de producción, unos naturales y otros artificiales (tierra y capital) y es distribuído con arreglo a ciertas normas entre las partes que aportan los factores correspondientes. Ahora bien, quien profese el criterio —muy discutible—

80 *L. c.*, pp. 41, 42, 45.
81 *L. c.*, p. 42.

de que solamente uno de los elementos que de hecho participan en la producción *debe* participar en el producto y de que todos los demás que participen en éste lo hacen explotando a aquél, está obligado a esclarecer el mecanismo interno de esos diversos factores y a esforzarse en demostrar, por razones lógicas, por qué, a pesar de que los factores que al exterior toman parte en la producción son varios, uno de ellos significa todo, por lo menos en lo que a la distribución se refiere, razón por la cual debe reclamarlo todo para sí, sin que los demás tengan derecho a nada. Así es, en efecto, cómo Marxa ha comprendido y enfoca el problema. Los bienes se cotizan, en la vida económica, con arreglo a su valor; por eso Marx, para poder justificar el derecho exclusivo de los obreros a la totalidad del producto, intenta, muy consecuentemente, demostrar que el valor es una creación específica y exclusiva de trabajo: la ley del valor era, para él, un medio probatorio encaminado a invalidar los derechos de los terratenientes y los capitalistas a participar en el producto.

¿Cómo puede Bernstein pretender que se le crea sin ninguna clase de deducción? En realidad, su prueba, que pretende presentarnos como puramente empírica, entraña un elemento marcadamente deductivo: la tesis rodbertiana de que, económicamente considerados, todos los bienes son simples productos del trabajo. A no ser por este eslabón de razonamiento —una vez eliminada expresamente de las premisas probatorias la ley marxista de valor—, la conclusión de Bernstein no se sostendría en pie ni siquiera desde un punto de vista formal. Pero esta premisa deductiva, a que Bernstein se ve obligado a recurrir *a posteriori*, es un punto de apoyo tan poco eficaz para la teoría de la explotación como la propia ley del valor de Marx. Es, como sabemos, una tesis positivamente falsa, puesto que desconoce y niega la importancia de los dones de la naturaleza para la economía y la producción humanas;[82] y, lo que es aún más importante para nuestro problema del interés del capital, no brinda, incluso en aquella parte en que es cierta, ningún asidero para la concepción ni para las conclusiones que en ella pretende apoyar la teoría de la explotación. Recordemos, en efecto, que la teoría de la explotación no se contenta con reclamar para los obreros todo lo que éstos crean, sino que lo reclama, además, antes de que lo hayan creado, y para esta artificiosa reclamación prematura, por lo menos, no existe ningún título natural o de derecho natural por virtud del cual puede anatematizarse, por principio, como "explotación" el hecho de no satisfacerla. Claro está que los representantes de la teoría de la explotación no esclarecen ante sí mismos ni ante sus lectores este coro-

[82] Véase *supra*, pp. 397 *ss*.

lario poco natural, por no decir que antinatural, derivado de sus postulados, que ellos consideran como principios naturales y evidentes por sí mismos, pero no por ello puede negarse su existencia. Ya más arriba hemos puesto de manifiesto esto, al criticar la doctrina de Rodbertus, a la luz de un ejemplo concreto y en pequeño, por decirlo así;[83] ahora procuraremos demostrarlo en grande y en su totalidad, frente a Bernstein. No creemos que sea inútil, pues todo parece indicar que la lucha por la teoría de la explotación, ahora que el episodio de la famosa teoría marxista del valor parece tocar a su fin, tiende a replegarse de nuevo sobre aquella posición defendida por Rodbertus con sus teoremas y que es allí donde va a librarse la batalla decisiva.

Bernstein resume el contenido conceptual de esta posición en una idea de una simplicidad pasmosa, remitiéndose al hecho de que los obreros productivos no son los únicos que viven del producto nacional. Vamos a oponer a este hecho otros hechos, no menos simples y elementales.

Es también un hecho que los métodos de producción usuales en la actualidad, en los que mediante el "trabajo indirecto" se preparan de largo tiempo atrás los materiales, las herramientas, las máquinas, los materiales auxiliares, los medios de transporte, etc., dan un rendimiento incomparablemente mayor que aquellos otros métodos de producción que no cuentan con tan amplios preparativos. Es también un hecho que, cuando se considera en bloque, todo el trabajo, directo e indirecto, invertido en un bien ya terminado y apto para su disfrute, se ve que el fruto maduro es el producto de un largo proceso de muchos años, pletórico de trabajo. Y asimismo es un hecho que los socialistas reivindican todo este producto o su valor íntegro exclusivamente para los obreros que participan activamente en la producción, como el "rendimiento íntegro de su trabajo", sin prestarse a demorar la distribución de este producto o su valor íntegro entre los obreros hasta el momento en que el producto creado por ellos esté terminado y maduro para la distribución; pretenden, por el contrario, que cada obrero, inmediatamente después de haber contribuído con su parte de trabajo total, perciba el equivalente íntegro de su trabajo hecho en cooperación para producir algo que sólo cobrará vida a la vuelta de una serie de años.

Y, al llegar aquí, nos encontramos con una segunda cadena de hechos. Es un hecho que para que pueda realizarse una distribución entre los obreros antes de haber terminado su obra es necesario que existan bienes maduros ya para su disfrute y procedentes de otra fuente,

[83] Véase *supra*, pp. 404 *ss.*

cualquiera que ella sea y que sólo bajo esta condición puede el trabajo enderezarse hacia metas de disfrute alejadas o bien ponerse en práctica aquellos métodos de producción de amplia perspectiva y gran rendimiento, ya que en otro caso habría que contentarse con rendimientos de trabajo bastante más modestos, obtenidos de medios de producción peor preparados y con perspectivas mucho menos amplias. Pues bien, los bienes acumulados necesarios para trabajar con estos métodos modernos sólo existen en manos de los capitalistas, en las cuales van transmitiéndose y acrecentándose de generación en generación. Es posible —punto éste que, por el momento, no tenemos para qué entrar a investigar aquí— que la adquisición de estos bienes acumulados sea, en parte al menos, injusta o ilegítima: pero lo cierto y lo que interesa afirmar es que estos acopios de bienes fueron creados y conservados por medios que no son imputables precisamente a los méritos de los obreros que durante el proceso de producción se sustentan y son remunerados a costa de ellos.

Así, pues, no puede decirse que sea exclusivamente mérito de los obreros que hoy trabajan, de *su* laboriosidad y de su destreza, el que a la vuelta de tantos o cuantos años nazca un cierto producto, más abundante que el que hoy existe, sino que una parte de las causas de ésto y del mérito de ello corresponde, indudablemente, a una serie de personas que han actuado antes y que han velado por la formación y conservación de los bienes acumulados. Y, en estas condiciones, ¿se pretende que aquellos obreros tengan un derecho indiscutible, no sólo a que se distribuya entre ellos, en su totalidad, este producto acrecentado, sino incluso a que se les entregue antes ya de que exista?

Tal es lo que pretende hacernos creer la teoría de la explotación y lo que jamás podrá comprender ni el más apasionado amigo de los obreros, si se fija claramente y sin prejuicios en los hechos. Esto es lo que no hace, ciertamente, la teoría de la explotación. Hasta ahora, ésta ha evitado siempre, en todas sus formulaciones, pararse a pensar en el punto esencial del problema, en la diferencia de tiempo existente entre el momento en que se percibe el salario y el momento en que se termina el producto y, en general, a esclarecer la importancia que la diferencia de tiempo tiene para la técnica de la producción y para la valoración de los bienes. O bien no toca para nada este tema, o lo toca de un modo falso y que induce a error, sin que Marx haya dejado tampoco de contribuir notablemente a ésto. En uno de los pasajes de su obra, dice que es "una circunstancia absolutamente indiferente" para la formación de valor del producto el que una parte del trabajo necesario para la creación del producto terminado deba ser invertida en una etapa ante-

rior, "figure en plusvuamperfecto";[84] y en otro sitio se las arregla para demostrar, volviendo las cosas del revés con su dialéctica, que los plazos usuales de pago de salarios no representan un anticipo, sino que, por el contrario, retrasan el pago de los salarios en perjuicio de los obreros, puesto que éstos, por regla general, sólo son remunerados al final del día, de la semana o del mes durante el cual han trabajado para el patrón, por lo cual no es el patrón el que adelanta el salario, sino, al revés, el obrero el que adelanta el trabajo.[85]

Esto sería absolutamente cierto si se aceptase el punto de vista de que el derecho del obrero al salario no tiene ya absolutamente nada que ver con el futuro producto nacido de su trabajo, si se dice que el patrón no compra precisamente el producto futuro nacido del trabajo, sino simplemente el rendimiento físico actual del obrero y que el rendimiento útil que de él pueda sacarse es, una vez cerrado el contrato, incumbencia del patrón, que no interesa en lo más mínimo al obrero ni a su derecho a percibir el salario. Claro está que quien acepte este punto de vista podrá sostener, en justicia, que cuando el pago del salario viene después de la prestación del trabajo, es el obrero el que adelanta el trabajo y no el patrón quien adelanta el salario. Pero quien, como hacen Marx y los socialistas —y tal vez no sin razón—, funda el derecho al salario precisamente sobre el producto nacido del trabajo y, por tanto, apoyan todo su juicio crítico con respecto a los salarios pagados precisamente en la relación que estos pagos de salarios guardan con el producto final del trabajo, no pueden tampoco pasar por alto y negar el hecho de que los pagos de salarios, aunque sean un poco posteriores a la prestación de las distintas cuotas de trabajo, preceden sin embargo, considerablemente al nacimiento del producto apto para ser disfrutado, con lo cual el derecho al salario basado en el producto se satisface artificialmente por adelantado, adelanto que, dada la diferencia de valor que existe entre el presente y el futuro, no puede menos que tener una compensación en la cuantía del salario abonado.

Siempre que hemos tenido que referirnos a las otras partes que perticipan en el producto nacional, hemos procurado expresarnos con cierta reserva y de un modo más bien negativo. Así lo exigía la naturaleza de la misión que nos hemos trazado en estas páginas. La exactitud o la falsedad de la teoría de la explotación no depende de que las partes del producto nacional que no se destinan al pago de salarios encuentren una inversión que corresponda exactamente a los métodos reales de los interesados, sino pura y exclusivamente de que pueda o no demostrarse que los méritos de los obreros justifican el que se conceda a éstos un dere-

[84] I, p. 175.
[85] II, pp. 197 ss.

cho absoluto y exclusivo a adquirir prematuramente el producto nacional íntegro. Si no cabe justificar ésto, la teoría de la explotación será falsa, en cuyo caso quedará libre una parte del producto nacional sobre la cual podrán ejercer sus derechos basados en la ley y en la equidad otros copartícipes y de la que el orden jurídico podrá disponer, basándose en razones de conveniencia, para fomentar de un modo permanente el bien común. Puede ocurrir —y, en realidad, en esta dirección parece moverse la trayectoria de nuestro orden jurídico, como lo demuestran las instituciones modernas del seguro obrero, los impuestos progresivos sobre la renta, la tendencia cada vez más acertada a los actos de nacionalización, etc.— puede ocurrir, decimos que el orden jurídico tenga sus razones para reforzar por todos los medios la participación de las clases trabajadoras basada en los títulos de derecho natural, recurriendo a medidas artificiales, basadas en razones de conveniencia, entendida esta palabra en su más alto y noble sentido, utilizando para ello la parte disponible del producto nacional y mermando con ello, directa o indirectamente, las rentas nacidas de la posesión: pero todas estas medidas y decisiones responden a razones que nada tienen que ver con las que la teoría de la explotación invoca y pretende hacer valer. El alcance de la teoría de la explotación es mucho más amplio, pues, pretextando un falso título jurídico, en última instancia tiende a cortar toda discusión y a no permitir que se invoquen los criterios y las razones por virtud de los cuales existe una parte del producto nacional que los obreros no tienen ningún título jurídico válido para percibir.

Conclusión

Hemos dedicado al examen y a la crítica de la teoría de la explotación un espacio extraordinario y desproporcionadamente grande. Pero teníamos nuestras razones para hacerlo así. Ninguna de las otras teorías aquí analizadas ha llegado a ejercer, ni de lejos, una influencia tan grande sobre el pensamiento y los sentimientos de generaciones enteras, influencia que alcanza su punto culminante en nuestra época precisamente; actualmente, si no nos equivocamos, el prestigio de esta teoría empieza ya a declinar, pero no sin que se hagan esfuerzos para seguir defendiéndola tenazmente o para reanimarla bajo diversas metamorfosis. Por eso nos pareció conveniente no limitarnos a una crítica puramente retrospectiva de las fases ya superadas de desarrollo de esta teoría, y hemos procurado, mirando hacia adelante, esclarecer también críticamente aquel escenario discursivo en el que, según los claros indicios que ya se advierten, parece que los partidarios de esta teoría van a situar en esta próxima fase su lucha de opiniones.

Por lo que se refiere a la antigua teoría socialista de la explotación, que hemos examinado y criticado a través de sus dos principales representantes, Rodbertus y Marx, no podemos suavizar en nada el severo juicio que hubimos de formular en la primera edición de esta obra. Esta teoría no sólo es falsa, sino que ocupa incluso, si nos fijamos en su valor teórico, uno de los últimos lugares entre todas las teorías sobre el interés. Por muy graves que sean los errores discursivos cometidos por los representantes de algunas otras teorías, no creemos que en ninguna de ellas se acumulen en tan gran número los errores más condenables: el de la ligereza y la presunción llenas de arrogancia, el de la falsa dialéctica, el de las contradicciones consigo misma y el de la ceguera ante los hechos de la realidad. Los socialistas son bastante capaces como críticos, pero como dogmáticos sus doctrinas no pueden ser más condenables. Esta convicción hace ya mucho tiempo que se habría impuesto en el mundo si se hubiesen trocado los papeles y si un Marx y un Lasalle hubiesen sido atacados en sus teorías socialistas con la misma brillante retórica y la misma certera y mordaz ironía empleada por ellos contra los "economistas vulgares".

¿Por qué la teoría de la explotación, pese a su endeblez interior, ha encontrado y sigue encontrando tan magnífica acogida y tantos y tan devotos adeptos? Ello se debe, a nuestro modo de ver, a dos circunstancias combinadas. En primer lugar, al hecho de que estas doctrinas han sabido situar la discusión en un terreno en que no suele hablar solamente la cabeza, sino también el corazón. La gente, como es sabido, tiende a creer fácilmente lo que gusta de creer. No cabe duda de que la situación de las clases trabajadoras es, en la mayoría de los casos, mísera: todo filántropo tiene que desear forzosamente que esa situación se alivie. No cabe duda de que muchas de las ganancias del capital manan de fuentes poco limpias: todo filántropo tiene que desear forzosamente que estas fuentes impuras sean cegadas. Y si se encuentra frente a una teoría cuyos resultados tienden a elevar los derechos de los pobres y mermar los de los ricos, de tal modo que estos resultados coinciden en mayor o menor medida con los deseos de su corazón, muchos se sentirán de antemano movidos a simpatía hacia ella, y esta simpatía los llevará, por impulso natural, a renunciar a una parte de la sagacidad crítica con que es obligado analizar los fundamentos científicos de toda teoría. Y, en cuanto a las grandes masas, se comprende perfectamente que se dejen ganar por tales doctrinas. No hay por qué exigir de ellas discernimiento crítico, pues no es eso lo que les interesa, sino sencillamente el ver defendidas sus naturales aspiraciones. Por eso creen en la teoría de la explotación, porque, aun siendo falsa, se halla en consonancia con sus intereses; y seguirán creyendo en ella, naturalmente,

aunque su fundamentación teórica fuese todavía más endeble de lo que en realidad es.

La segunda circunstancia que ha favorecido a la teoría de la explotación y explica la gran difusión alcanzada por ella es la endeblez de sus adversarios. Mientras la polémica científica en contra de ella se desarrolló desde el punto de vista y con los argumentos de otras teorías no menos impugnables, como la de la productividad, la de la abstinencia o la del trabajo, en tono y con las ideas de un Bastiat, de un Mac Culloch, de un Roscher o de un Strasburger, los socialistas llevaban las de ganar. Desde posiciones tan débiles como las suyas, los adversarios no podían dar en el blanco de las verdaderas fallas de la teoría de la explotación; sus débiles ataques no podían descargar golpes victoriosos sobre el enemigo ni perseguirlo eficazmente a sus posiciones hasta desalojarlo de ellas, táctica que, en cambio, sabían emplear los socialistas contra aquellos adversarios con tanta fortuna como destreza. Y ésto y casi exclusivamente ésto es lo que explica el éxito teórico de los socialistas: si ciertos autores de esta tendencia han logrado conquistar un lugar permanente en la historia de las doctrinas económicas, ello se debe al vigor y a la habilidad con que han sabido destruir algunos errores antiguos y profundamente arraigados. Lo que no podían, menos aún que sus aborrecidos adversarios, era sustituir el error por la verdad.

LIBRO VIII

OTROS SISTEMAS

I

LOS ECLECTICOS

Tal vez en ninguna otra circunstancia se reflejen mejor las dificultades que plantea ante la ciencia la solución del problema del interés que en el hecho de que la mayoría de los economistas del siglo XIX no llegara a formarse una idea clara y fija acerca de este problema.[1]

Hacia fines de la década del treinta se produce un cambio notable en cuanto a la forma en que los autores revisten la ausencia de un juicio firme. Antes, los indecisos, que en aquella época eran muchos, seguían un camino muy simple: evitaban, sencillamente, el entrar a investigar el problema del interés; pasaban a formar así en aquella categoría que hemos llamado la de las teorías "incoloras". Más tarde, cuando el problema del interés se convirtió en tema permanente de discusión científica, ya no fué posible utilizar este recurso tan cómodo. Ahora, no había más remedio que profesar una opinión, la que fuera, y los indecisos convirtiéronse en eclécticos. Las teorías sobre el interés no escaseaban. Los que no podían o no querían construir una teoría propia ni optar por ninguna de las existentes elegían de entre las dos, tres o más que les parecían más aceptables, por muy heterogéneas que fuesen entre sí, las partes que más les gustaban y las engarzaban para formar un todo, el cual, generalmente, no brillaba precisamente por su cohesión; o bien, sin intentar siquiera la construcción de un todo así amañado, limitábanse a adoptar alternativamente, en el transcurso de su exposición, una u otra de las teorías existentes, la que mejor cuadrase a los propósitos perseguidos por ellos en cada caso.

Huelga decir que este eclecticismo, desentendido sencillamente del deber cardinal de un teórico, que es la consecuencia, no respondía a un nivel teórico muy alto. Sin embargo, también aquí, como en otro tiempo entre los "incoloros", encontramos al lado de numerosos econo-

[1] Lo anterior fué escrito en 1884; véase acerca de las nuevas corrientes de la literatura el apéndice con que termina el presente volumen.

mistas mediocres, unas cuantas cabezas de primer rango. Y no era extraño que tal cosa ocurriera, pues la teoría se había desarrollado de un modo tan peculiar que precisamente los mejores pensadores debían sentir de un modo casi arrollador la tentación ecléctica. Existía un número tan grande de teorías heterogéneas, que parecía imposible ya crear otras nuevas. Y, sin embargo, ninguna de ellas podía satisfacer plenamente a una cabeza crítica. Por otra parte, no podía tampoco desconocerse que en muchas de ellas se contenía, por lo menos, una parte de verdad. La teoría de la productividad, por ejemplo, era inaceptable si se la consideraba como un todo, pero nadie que juzgara imparcialmente la cosa podía sustraerse a la impresión de que la existencia del interés debía guardar necesariamente alguna relación, la que fuera, con el mayor rendimiento de la producción capitalista o, para decirlo en los términos empleados, con la productividad de los capitales. Tampoco era posible explicar plenamente el interés del capital a base de la "abstinencia del capitalista", y sin embargo, no podía negarse que la abstinencia que va unida generalmente al ahorro no era, ni mucho menos, un factor del todo indiferente para el nacimiento y la cuantía del interés. En estas condiciones, nada más lógico que intentar llegar a la verdad mediante la síntesis de varias teorías, por muy contradictorias que éstas fuesen entre sí; tanto más cuanto que no se debatía solamente el aspecto teórico del problema, sino también su aspecto político-social, y el celo por justificar la institución del interés hacía que muchos renunciaran de mejor grado a la unidad de la teoría que a la acumulación de razones justificativas. Claro está que los fragmentos de verdad reunidos seguían siendo, en manos de los eclécticos, simples fragmentos, cuyos bordes chocaban violentamente unos con otros y se resistían tenazmente a formar un todo armónico.

El eclecticismo presenta un muestrario abigarrado de combinaciones de las más diversas teorías. Las que con mayor frecuencia se combinan en las doctrinas de los eclécticos son las dos teorías cuya conexión con la verdad, aunque tergiversada no pocas veces, aparecía más clara: la *teoría de la productividad* y la *teoría de la abstinencia.*

Rossi

Entre los numerosos autores eclécticos que combinan estas dos teorías mencionaremos especialmente a Rossi. En parte, porque el modo como expone la teoría de la productividad no deja de presentar cierta originalidad, y en parte porque su método puede servir de ejemplo característico del modo inconsecuente tan usual entre los eclécticos.

En su *Cours d'Economie Politique*,[2] Rossi utiliza alternativamente la teoría de la productividad y de la abstinencia, sin intentar siquiera fundirlas para formar una teoría armónica. Generalmente, en aquellas ocasiones en que trata del fenómeno del interés y de su origen en general gusta de atenerse más bien a la teoría de la abstinencia, mientras que en los detalles de su doctrina y principalmente en lo referente a la investigación sobre la cuantía del interés sigue perfectamente la teoría de la productividad. Recogeremos a continuación los pasajes más importantes, sin molestarnos en encontrar una concordancia entre ellos, ya que el propio autor no se toma esa molestia.

Siguiendo la doctrina tradicional, Rossi reconoce el capital como un factor de producción al lado del trabajo y de la tierra (I, p. 92). Este factor reclama una recompensa por su cooperación, la ganancia *(profit)*. ¿Por qué? El autor sólo lo explica con las siguientes palabras míticas, cuya interpretación se orienta más bien hacia la teoría de la productividad: "por las mismas razones y los mismos títulos que el trabajo" (p. 93). En el sumario de la lección 3 del libro III, Rossi se expresa más claramente e inclinándose de un modo más resuelto en el sentido de la teoría de la abstinencia: "El capitalista reclama la remuneración que corresponde a las privaciones que se ha impuesto" (III, p. 32). Pensamiento que desarrolla más en detalle en el transcurso de la lección correspondiente. Aquí, empieza censurando a Malthus por incluir la ganancia del capital, que no es un gasto, sino simplemente un ingreso del capitalista, entre los costes de la producción; cierto es que este reproche habría podido dirigírselo ante todo a sí mismo, pues en la lección 6 del libro I enumera la ganancia del capital, formalmente y del modo más explícito, entre los costes de la producción.[3] Pero ahora formula como parte integrante de los costes, en vez de la ganancia del capital, el "ahorro capitalizado" *(l'épargne capitalisée)*, el hecho de no consumir los bienes disponibles para poder emplearlos productivamente. Y también más adelante encontramos en su obra repetidas alusiones (por ejemplo, en III, pp. 261, 291) a la renuncia del capitalista al disfrute como a un factor esencial en el nacimiento de la ganancia.

Hasta aquí, Rossi se manifiesta preferentemente como partidario de la teoría de la abstinencia, pero a partir de la segunda mitad del tomo III descubrimos en él, primero de un modo esporádico y luego con frecuencia cada vez mayor, manifestaciones de las que se desprende que se hallaba también bajo la influencia de la extendidísima teoría de la productividad. Al principio, pone todavía con palabras algo vagas

[2] 4ª edición, París, 1865.

[3] I, p. 93: "Les frais de production se composent: I. de la rétribution due aux travailleurs, 2. *des profits du capitaliste*", etc.

la ganancia del capital en relación con el hecho de que "los capitales contribuyen a la producción" (III, p. 258). Pero un poco más adelante (p. 430) se expresa ya en términos muy resueltos: "La ganancia es la remuneración que corresponde a la *fuerza productiva*" —ya no dice a las privaciones—. Y, por último, explica la cuantía de los intereses del capital, sobre una base amplísima, partiendo de la productividad de aquél. En efecto, Rossi considera "natural" que el capitalista perciba como su participación en el producto tanto como su capital haya creado en él, mucho si la fuerza productiva del capital es grande y poco si es pequeña. Y así, Rossi llega a la ley de que la cuantía natural de la ganancia del capital es proporcional a la magnitud de la capacidad productiva del capital mismo. Empieza desarrollando esta ley bajo la hipótesis de una producción que *sólo* requiere capital, mientras que el factor trabajo puede descartarse como una magnitud insignificante, y teniendo en cuenta, además, el valor de uso del producto exclusivamente. Y, bajo estos supuestos, encuentra evidente que si, por ejemplo, el empleo de una pala en una determinada tierra arroja una ganancia de 20 hectólitros de vino después de reponer el capital invertido, el empleo de un capital más eficaz, de un arado supongamos, en la misma tierra, arrojará después de reponer completamente el capital, una ganancia mayor, por ejemplo 60 hectólitros, "puesto que se ha empleado un capital de mayor capacidad productiva". Y esta misma ley natural fundamental rige, según él, bajo las condiciones más complejas de nuestra vida económica. También aquí es "natural" que el capitalista comparta con los obreros el producto total en la misma proporción que la capacidad productiva de su capital guarde con la capacidad productiva de los obreros. Si, por ejemplo, en una producción realizada hasta ahora por 100 obreros se introduce una máquina que supla la mano de obra de 50, el capitalista tendrá un derecho natural a percibir la mitad del producto total, o sea el salario correspondiente a 50 obreros.

Esta relación natural resulta entorpecida solamente por una circunstancia: por el hecho de que el capitalista desempeña un doble papel. En efecto, no sólo coopera con su capital, sino que, además, realiza una segunda operación, consistente en la compra de trabajo. Por medio de la primera actuación no obtendría nunca más que la ganancia natural que corresponde a la productividad de su capital. Pero al comprar trabajo, unas veces barato y otras veces caro, puede acrecentar la ganancia natural de su capital a costa del salario natural o sacrificar una parte de ella en beneficio de los obreros. Si, por ejemplo, los 50 obreros desplazados por la máquina hacen bajar los salarios con su oferta de trabajo, podrá ocurrir que el capitalista compre el trabajo de los 50 obreros restantes por una parte menor del rendimiento total de la que

correspondería a la proporción entre su productividad y la productividad del capital, que, por ejemplo, lo compre por el 40 por 100 del producto total en vez de pagar por él el 50 por 100. En este caso, viene a sumarse a la ganancia natural del capital una ganancia adicional del 10 por 100. Pero esta ganancia es, por su naturaleza, algo radicalmente distinto de la ganancia del capital, con la que por error suele involucrársela, y debe considerarse más bien como una ganancia obtenida por la compra de trabajo. No es la ganancia natural del capital, sino esta adición extraña a ella, la que hace surgir el antagonismo entre el capital y el trabajo, y sólo con referencia a estas ganancias adicionales puede admitirse la tesis de que la ganancia aumenta cuando el salario disminuye, y viceversa; en cambio, la auténtica y natural ganancia del capital no afecta para nada al salario y depende exclusivamente de la capacidad productiva del capital (III, lecciones 21 y22).

Después de lo que quedó expuesto más arriba acerca de las teorías de la productividad, creemos que huelga entrar a criticar en detalle estas doctrinas: según Rossi, todo el excedente de rendimiento que se consiguiera gracias a la introducción y al perfeccionamiento de la maquinaria o, en general, gracias al desarrollo del capital, deberá ir a parar íntegramente y para siempre a los bolsillos del capitalista, sin que los obreros tengan por qué participar ni en lo más mínimo en los beneficios de estos progresos, pues aquellos excedentes de rendimiento son el resultado de la capacidad productiva del capital y sus frutos constituyen una participación "natural" del capitalista.[4]

Molinari, Leroy Beaulieu, Roscher, Cossa, Jevons

Por los mismos derroteros que Rossi se mueven, sin aportar nada nuevo, Molinari[5] y Leroy-Beaulieu[6] entre los franceses y, entre los alemanes, Roscher con sus secuases Schütz y Max Wirth.[7]

[4] Cfr. la dura, pero casi siempre certera crítica de Pierstorff, *l. c.*, pp. 93 *ss.*

[5] *Cours d'Economie Politique*, 2ª edición, París 1863. Su teoría de la productividad es del mismo corte que la de Say (el interés es una remuneración que se abona por el *service productif* del capital v. por ej. t. I, p. 302); su teoría de la abstinencia (cfr. t. I, pp. 289, 293 *s.*, 300 *s.*) resulta especialmente endeble por el giro peculiar que este autor da al concepto de *privation*. Entiende por tal, en efecto, todas las privaciones a que puede verse expuesto el capitalista por no disponer para la satisfacción de las necesidades personales que entre tanto puedan presentársele del capital vinculado a la producción. Es, como se ve, evidentemente, una base muy poco satisfactoria para erigir sobre ella una teoría general del interés.

[6] *Essai sur le Répartition des richesses*, 2ª edición, París, 1883. V. especialmente p. 236 (teoría de la abstinencia) pp. 233 *ss.*, 238 *ss.* (teoría de la productividad). Véase también *supra*, p. 152.

[7] Sobre Roscher véase *supra*, p. 148 *s.*; *Schütz*, *Grundsätze der National-Oe-*

Entre los economistas italianos de la misma tendencia merece ser destacado uno: L. Cossa. Desgraciadamente, este magnífico escritor no ha hecho extensiva al problema del interés la investigación monográfica que dedica al concepto del capital,[8] por lo cual sólo podemos atenernos a las manifestaciones excesivamente lapidarias que figuran en sus *Elementi di Economia Politica.*[9] A juzgar por el contenido de ellas, Cossa debe ser clasificado también entre los autores eclécticos; sin embargo, el modo cómo se convierte en intérprete de las teorías usuales delata claramente, a nuestro juicio, que no está del todo libre de escrúpulos críticos contra ellas. Así, aunque considera el interés del capital como una remuneración por los "servicios productivos" prestados por éste (p. 119), niega al capital el reconocimiento de factor primario de la producción y sólo lo considera como un "instrumento derivado" de ésta.[10] Además, aun incluyendo entre los costes de la producción (p. 65) el factor privaciones *(privazioni)* al modo de los teóricos de la abstinencia, aplica esta tesis a la teoría del interés en un tono tal, que no parece estar exponiendo sus propias convicciones, sino recogiendo simplemente los puntos de vista de otros.[11]

A nuestro juicio, la más interesante de todas las doctrinas eclécticas que pretenden combinar las teorías de la abstinencia y de la productividad es la del inglés Jevons, con la que pondremos fin al estudio de este grupo de doctrinas.

Jevons[12] empieza haciendo una exposición de la función económica del capital, exposición muy clara y que se mantiene libre del misticismo de una "capacidad productiva" especial. Para él, la función económica del capital consiste, pura y simplemente, en que nos permite emplear trabajo pagándolo por adelantado. Gracias al capital, podemos sobreponernos a la dificultad que reside en el intervalo de tiempo que media

konomie Tubinga 1843, especialmente pp. 70, 285, 296 *s.*; Max Wirth, *Grundzüge der Nationalökonomie*, 3ª edición, I, p. 324; 5ª edición, I, pp. 327 *s.* Cfr. también Huhn, *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, Leipzig 1862, p. 204; H. Bischof, *Grundzüge eines Systems der National-Oekonomik*, Graz 1876, pp. 495 *ss.*, especialmente p. 465 nota 2; Schulze-Delitzsch, *Kapitel zu einem deutschen Arbeiterkatechismus*, pp. 23 *s.*, 27, 28, etc.

8 *La nozione del Capitale*, en *Saggi di Economia Politica*, Milán 1878, pp. 155 *ss.*

9 6ª edición, 1883.

10 P. 34 y con más detalle en los *Saggi*.

11 "Due somo gli elementi dell'interesse, cio è: 1. la retribuzione pel *non uso* del capitale, o, *come altri dice, per la sua formazione*, e pel suo servizio produttivo", etc. (p. 119). Las manifestaciones anteriores figuran también, casi sin la menor alteración, en la 10ª edición de los *Elementi* de Cossa, la última publicada en vida del autor.

12 *Theory of Political Economy*, 2ª edición, Londres, 1879.

entre el comienzo y el término de una obra. Hay una cantidad infinita de mejoras que afectan a la producción de bienes y cuya implantación va necesariamente unida a una prolongación del intervalo que media entre el momento en que se invierte el trabajo y el momento en que la obra se termina. Pues bien, todas estas mejoras están condicionadas al empleo de capital y la grande y casi la única utilidad de éste consiste precisamente en hacerlas posibles.[13]

Partiendo de esta base, Jevons explica el interés del capital del siguiente modo. Da por supuesto que toda prolongación del intervalo de tiempo entre la inversión del trabajo y el disfrute del producto final hace posible la consecución de un producto mayor con la misma cantidad de trabajo. La diferencia entre el producto que habría podido conseguirse con un intervalo más corto y el producto mayor que se logra al prolongarse este intervalo forma la ganancia del capital cuya inversión ha hecho posible la prolongación de aquel intervalo. Si llamamos al intervalo más breve t y al intervalo prolongado mediante una inversión de capital adicional $t + \Delta t$, y al producto de una determinada cantidad de trabajo que podía obtenerse con el intervalo más corto $F\,t$, tendremos que, a base del supuesto de que se parte, el producto que se obtendrá al prolongarse el intervalo será proporcionalmente mayor, o sea $F\,(t + \Delta t)$. La diferencia entre estas dos magnitudes $F\,(t + \Delta t) - F\,t$, constituye la ganancia del capital.

Para averiguar el tipo de interés que esta ganancia representa hay que calcular ésta en proporción a la inversión de capital que ha hecho posible la prolongación del intervalo. Como capital invertido debe considerarse la magnitud $F\,t$, o sea la cantidad de productos que, a no ser por la inversión adicional, habría podido disfrutarse inmediatamente después de transcurrir el intervalo t. La duración de la inversión adicional es Δt. La magnitud total de la inversión adicional se representa, por tanto, en el producto de $F\,t \times \Delta t$. Si dividimos la diferencia anterior de los productos por la última magnitud, obtendremos el tipo de interés. Este es igual a

$$\frac{F\,(t + \Delta t) - F\,t}{\Delta t} \times \frac{1}{F\,t}$$ [14]

Cuanto más saturado esté un país de capital, mayor será el producto $F\,t$ que pueda obtenerse sin recurrir a una nueva inversión de capital adicional y mayor será también, como es lógico, el capital sobre el cual

[13] Pp. 243 ss.

[14] Pp. 266 ss. Jevons presenta esta misma fórmula, además, en otras variantes de las que podemos prescindir aquí.

habrá que calcular la ganancia que se obtenga al prolongarse adicionalmente el intervalo y tanto menor, por tanto, el tipo de interés que aquella ganancia represente. De aquí la tendencia a la baja del tipo de interés a medida que aumenta la prosperidad de una nación. Y como, además, todos los capitales tienden, al mismo tipo de interés, resulta que todos ellos tendrán que contentarse con el tipo de interés más bajo que obtenga el capital adicional últimamente invertido. Por donde los beneficios que representa para la producción el último capital adicional invertido resulta decisivo en cuanto a la cuantía del tipo general de interés vigente en el país.

El lector habrá reconocido fácilmente la semejanza existente entre esta argumentación y las manifestaciones del economista alemán Thünen. Y, en efecto, la doctrina de Jevons ofrece a la crítica el mismo blanco que la de Thünen. Jevons tiende demasiado fácilmente, al igual que Thünen, a identificar el "excedente de productos" con un excedente de *valor*. Lo que su argumentación parece acreditar realmente es la existencia de un *increment of produce* con respecto al caso en que la producción hubiese tenido que efectuarse sin la ayuda del último capital adicional. Lo que Jevons no llega a demostrar en parte alguna es que este excedente de productos represente, al mismo tiempo, un incremento de valor sobre el capital invertido. Ilustremos ésto por medio de un ejemplo concreto. Comprendemos que alguien, mediante el empleo de una maquinaria imperfecta, pero rápidamente fabricada produzca en un año de trabajo 1,000 piezas de una clase de mercancías y que empleando una maquinaria más perfecta, pero de fabricación más lenta, produzca en el mismo tiempo 1,200 piezas de la misma clase de mercancías. Pero ésto no quiere decir, ni mucho menos, que la diferencia de 200 piezas represente un incremento de valor. Cabe que aquella maquinaria más perfeccionada que permite fabricar 200 piezas más alcance un precio tan alto que el incremento de las 200 piezas sea totalmente absorbido por su amortización, y cabe también que el nuevo y fructífero método de producción se generalice rápidamente y que, al intensificarse la oferta, el valor de las 1,200 piezas descienda hasta el nivel que antes ocupaban las 1,000. En ninguno de estos dos casos existiría plusvalía. Jevons incurre aquí en el viejo error de los teóricos de la productividad, en el error de confundir el incremento de productos, fácilmente comprobable, con el incremento de valor.

Es cierto que en su doctrina se contienen algunos conatos de explicación de la diferencia de *valor* precisamente. Lo que ocurre es que Jevons no pone estos conatos de explicación en conexión con su teoría de la productividad; en vez de completarla, lo que hacen es entrecruzarse con ella.

Uno de estos conatos a que nos referimos consiste en la recepción de elementos tomados de la teoría de la abstinencia. Jevons cita con aplauso a Senior, explica su *abstinence* como "el sacrificio temporal de disfrute esencialmente aparejado a la existencia del capital" o bien como el hecho de "soportar las necesidades" (*endurance of want*), y esboza algunas fórmulas para calcular la magnitud del sacrificio de la *abstinence* (pp. 253 ss.). Incluye este sacrificio (a veces, por medio de giros imprecisos de lenguaje, incluso los *intereses*) entre los costes de la producción y en una ocasión llama expresamente a los ingresos del capitalista la remuneración "por la abstinencia y el riesgo" (p. 295).

Asimismo es muy interesante una serie de consideraciones —influídas, indudablemente, por Bentham[15]— que Jevons hace en torno a la influencia del *tiempo* en la valoración de las necesidades y su satisfacción. Jevons observa que el hombre anticipa los dolores y los goces futuros; la perspectiva de los goces futuros es sentida por él como un goce "anticipado". Sin embargo, la intensidad de éste es siempre menor que la de los mismos goces futuros y depende de dos factores: de la intensidad del goce futuro que se anticipa y de la duración del intervalo de tiempo que nos separa del goce real (pp. 36 *s.*). Y, aunque parezca extraño, Jevons encuentra injustificada, en rigor, la diferencia que el hombre establece en su valoración momentánea de un goce presente y otro futuro; según él, esta diferencia sólo obedece a un defecto de la constitución de nuestro espíritu y de nuestro ánimo, pues en realidad el tiempo no debiera ejercer influencia alguna. No obstante y dada la imperfección de la naturaleza humana, es indudable que "una sensación futura influye siempre menos en nosotros que otra presente" (p. 78).

Jevons emite un juicio muy certero cuando dice que esta capacidad nuestra de anticipar sensaciones futuras tiene que ejercer necesariamente una profunda influencia en materia económica, pues entre otras cosas, sobre eso descansa toda la acumulación del capital (p. 37). Desgraciadamente, se limita a sugestiones del tenor más general y a unas cuantas aplicaciones completamente fragmentarias de estas ideas generales,[16] sin llegar a un desarrollo fecundo y completo de aquel pensamiento para la teoría del valor y de la renta. Esta omisión es tanto más sensible cuanto que algunos rasgos de su teoría del interés del capital impulsaban a desarrollar ampliamente el factor tiempo para

[15] Véase *supra*, pp. 290 *s.*

[16] Así, Jevons desarrolla en una ocasión la idea de que, bajo la influencia de aquel factor, en la distribución de una existencia de bienes entre el presente y el porvenir se asignará a los tiempos venideros una parte de bienes proporcionada a su alejamiento (pp. 78 *s.*).

la explicación del fenómeno del interés. De una parte, nadie había destacado tan enérgicamente como él[17] el papel que ejerce concretamente el *tiempo* en la función del capital. Parecía la cosa más natural del mundo detenerse a investigar si la diferencia en el tiempo podía ejercer una influencia directa tal sobre la valoración del producto del capital que por medio de ella pudiera explicarse la diferencia del valor en que se basa el interés. Pero, en vez de ello, Jevons se aferra, según hemos visto, a la vieja práctica de explicar el interés del capital, pura y simplemente, a base de una diferencia en cuanto a la *masa* del producto. Y aún parece que habría sido más natural haber puesto el concepto de la *abstinence*, tocado también por Jevons, en relación con la diferencia que establecemos en la valoración de los goces presentes y futuros y atribuir el sacrificio que implica la demora del goce precisamente a aquella menor valoración de la utilidad futura. Sin embargo, Jevons no sólo no expresa tampoco, de un modo positivo, esta idea, sino que incluso la descarta indirectamente, ya que, de una parte, como veíamos, declara que esa menor valoración constituye un simple *error* debido a la imperfección de nuestra naturaleza, mientras que, de otra parte, presenta la *abstinence* como un *verdadero y efectivo sacrificio*, consistente en la persistencia del estado de necesidad (padecido).

Por donde, entre las diversas ideas interesantes y agudas con que nos encontramos en Jevons en torno a nuestro tema no media ninguna relación de mutua fecundación y Jevons no pasa de ser un ecléctico, muy ingenioso y sutil, pero un ecléctico, al fin y al cabo.

Read Gerstner

Un segundo grupo de eclécticos es el formado por los que recurren también para sus mezcolanzas a la teoría del trabajo en cualquiera de sus múltiples matices.

Mencionaremos primeramente a Read, cuya obra,[18] procedente, es cierto, de uno de los períodos más confusos de la literatura inglesa sobre el interés, revela una mezcolanza extraordinariamente inconsecuente de opiniones.

Read empieza concediendo la mayor importancia a la productividad del capital, de la que se muestra firmemente convencido. "¡Cuán absurda —exclama (p. 83)— es la afirmación de que el trabajo lo crea

[17] Los anterior fué escrito en 1884; desde entonces se han hecho conocidas las investigaciones de un eminente predecesor de Jevons, Rae, probablemente desconocidas de aquél. Cfr. *supra*.

[18] *An inquiry into the natural grounds of right to vendible property or Wealth*, Edimburgo, 1829.

todo y es la fuente única y exclusiva de la riqueza, como si el capital no crease nada y no fuese también una fuente de riqueza verdadera e independiente *(real and distinct)!*" Y, un poco más adelante, pone fin a una explicación de lo que el capital aporta en ciertas ramas de producción con la declaración, totalmente inspirada en el espíritu de la teoría de la productividad, de que todo lo que queda después de pagar a los obreros que han cooperado a la obra puede reclamarse en justicia *como el producto y la recompensa del capital* (*may fairly be claimed as the produce and reward of capital*).

Sin embargo, más adelante enfoca el problema desde un punto de vista sustancialmente distinto. Ahora, coloca en primer plano el hecho de que el propio capital es un producto del trabajo y del ahorro y construye sobre ello una explicación del interés del capital inspirada a medias en el espíritu de la teoría del trabajo de James Mill y a medias en el de la teoría de la abstinencia de Senior. "La persona —dice ahora Read (p. 310)— que *ha trabajado* y no ha consumido, sino *ahorrado* el producto de su trabajo, producto que ahora se emplea para ayudar a otro obrero en su producción, tiene tanto derecho a obtener una ganancia o un interés (*recompensa por el trabajo pretérito y por el ahorro y la conservación de los frutos de este trabajo*) como el obrero actual a percibir el salario con que se remunera su trabajo presente".

Huelga decir que estas vacilaciones eclécticas tienen que dar lugar, necesariamente, a toda una serie de contradicciones. Así, vemos que ahora Read reduce el capital a trabajo pretérito, cosa contra la que más arriba[19] había protestado enérgicamente, y que él mismo explica la ganancia del capital como salario por un trabajo pretérito, sin perjuicio de que más atrás[20] censurase de la manera más grosera a Mc Culloch por mantener borrosa la diferencia entre los conceptos de *profit* y *wages*.

Una figura ecléctica muy afín a Read es la del alemán Gerstner. Este contesta afirmativamente a la "conocida pregunta" de si el capital es producido de un modo sustantivo e independiente de las otras dos fuentes de bienes; cree que es posible determinar con exactitud matemática la participación que corresponde al instrumento de producción capital en la creación del producto total y considera esta participación en la producción, sin más, como "la renta en la ganancia total que al capital le corresponde".[21] Pero con esta teoría de la productividad de Gerstner, indudablemente muy lapidaria, se mezclan ciertos ecos de la

[19] *L. c.*, p. 131 y en general en toda la polémica contra Godwin y el escrito anónimo *Labour defended*.

[20] *L. c.*, nota a p. 247.

[20] *Beitrag zur Lehre vom Kapital*, Erlangen 1857, pp. 16, 22 *s.*

teoría del trabajo de Mill, pues Gerstner (p. 20) considera el instrumento de producción como "una especie de anticipación del trabajo" y, basándose en ello, "la renta del capital que corresponde a los instrumentos de producción como el salario *a posteriori* de un trabajo realizado con anterioridad" (p. 23). Gerstner no para la atención, como tampoco Read, sobre el problema, tan lógico sin embargo, de si el trabajo prestado con anterioridad no percibiría también con anterioridad su salario a costa del valor de las piezas del capital, en cuyo caso habría que averiguar a qué razones obedece esa adición perenne que se le adjudica en forma de interés.

Cauwès y Garnier

De este grupo forman parte también los economistas franceses Cauwès[22] y Joseph Garnier.

Ya hemos expuesto más arriba cómo Cauwès se manifiesta, en palabras algo reservadas, partidario de la teoría del trabajo de Courcelle-Seneuil. Pero, paralelamente con ello, desarrolló ciertas ideas que tienen sus raíces en la teoría de la productividad. Polemizando contra los socialistas, atribuye al capital un "papel activo", e independiente en la producción, al lado del trabajo (I, pp. 235 *s.*); ve en la "productividad del capital" la causa determinante de la cuantía del interés contractual[23] y, finalmente, deriva la existencia de la "plusvalía" en general de la productividad del capital cuando basa la explicación del capital sobre el hecho de que al empleo productivo del capital "se le debe una cierta plusvalía".[24]

En Joseph Garnier[25] encontramos incluso los elementos de tres distintas teorías, eclécticamente mezclados. Sus ideas tienen como base, evidentemente, la teoría de la productividad de Say, de la que toma hasta un rasgo desechado desde hacía mucho tiempo por la crítica: la inclusión del *interés* del capital entre los costes de producción.[26] Pero, al mismo tiempo —imitando a Bastiat, probablemente—, indica la privación *(privation)* que el prestamista del capital se impone al enaje-

22 *Précis d'Economie Politique*, 2ª edición, París, 1881.

23 Véanse *supra*, pp. 319 *ss.*

24 "Le principe est donc que le taux de l'intérêt est en raison directe de la productivité du capital" (II, p. 110).

25 "Nous avons vu que la valeur réelle de l'intérêt dépendait *de l'emploi productif donné au capital: puisqu'une certaine plus value est due au capital*, l'intérêt est une partie de cette plus-value presumée, fixée à forfait que reçoit le prêteur pour le service par lui rendu" (II, p. 189).

26 *Traité d'Economie Politique*, 8ª edición, París, 1880.

narlo en vez de consumirlo, como razón justificativa del interés; finalmente, declara que el interés determina y remunera el "trabajo de ahorro" (*travail d'épargne*).[27]

Hoffmann

Todos los eclécticos anteriores combinan diversas teorías entre las que existe cierta armonía, si no en cuanto a sus razones internas, por lo menos en lo tocante a sus resultados prácticos: en efecto, todas las doctrinas combinadas por ellos se caracterizan por ser defensoras del interés. Pero, por muy extraño que parezca, hay también una serie de autores que se las arreglan para combinar con elementos de estas doctrinas otros tomados de la teoría de la explotación, contraria a la institución del interés.

Así, J. G. Hoffmann construye, de una parte, una peculiar teoría favorable al interés del capital, que presenta el interés como remuneración de ciertos trabajos de interés común que el capitalista ha de prestar.[28] Y, por otra parte, rechaza resueltamente la teoría de la productividad ya muy en boga en su tiempo, reputando una quimera la opinión de "que en la masa muerta del capital o de la tierra se encierren fuerzas adquisitivas",[29] y declara con palabras secas y tajantes que el capitalista se embolsa, al percibir intereses, los frutos del trabajo de otros. "El capital —dice[30]— puede emplearse tanto para el fomento del trabajo propio como para el del trabajo ajeno. En el segundo caso, el propietarie tiene derecho a percibir un canon de alquiler, *que sólo puede pagársele a costa del fruto del trabajo*. Este canon, los intereses, comparte la naturaleza de la renta del suelo, puesto que, al igual que ésta, *sale del fruto del trabajo ajeno*".

J. St. Mill

Aún es más chocante la combinación de crtierios antitéticos en J. St. Mill.[31] Ya se ha dicho muchas veces que este economista ocupa una posición intermedia entre dos tendencias divergentes de la economía política: entre el llamado manchesterianismo, de una parte, y de otra el socialismo. Como es lógico, esta posición híbrida no podía ser favo-

27 L. c., p. 47.

28 P. 522.

29 *Kleine Schriften staatswirtschaftlichen Inhalts*, Berlín, 1843, p. 556. Véase *supra*, p. 330 *n*.

30 L. c., p. 588.

31 L. c., p. 576.

rable, en modo alguno, a la construcción de una teoría armónica, unitaria; y menos que en ningún otro terreno en aquel que es, en realidad, el palenque en que chocan las doctrinas "capitalistas" y "socialistas": en el terreno de la teoría del interés del capital. En realidad, la doctrina del interés del capital presenta en J. St. Mill tales rasgos de embrollo y confusión, que haría una gran injusticia a este excelente pensador quien pretendiera juzgar de su valor científico ateniéndose exclusivamente a esta parte de su obra, la menos lograda de todas.

Sabido es que J. St. Mill construyó su doctrina, en general, sobre las ideas de Ricardo, de quien toma también la teoría de que el trabajo constituye la fuente fundamental de todo valor. Pero este principio tropieza con el hecho de la existencia del interés del capital. Por eso J. St. Mill modifica la teoría ricardiana en gracia al fenómeno del interés, haciendo que, en vez del trabajo, sean, de un modo más general, los costes de producción los que constituyan el factor decisivo en cuanto al valor de los bienes y colocando entre ellos, al lado del trabajo, que forma "el elemento principal y casi exclusivo de los mismos", la ganancia del capital como factor independiente: la ganancia del capital es, en J. St. Mill, el segundo elemento constante de los costes de producción.[32] Y ya de este modo, por el solo hecho de declarar, siguiendo las huellas de Malthus, que el incremento de la producción representa un sacrificio de producción, abre un flanco importante a la crítica, cosa tanto más sorprendente cuanto que este error había sido dura y certeramente criticado en la literatura inglesa desde hacía mucho tiempo, sobre todo por Torrens y por Senior.

Ahora bien, ¿de dónde proviene la ganancia del capital? J. St. Mill no se contenta con dar una sola explicación, sino que da *tres*, contradictorias entre sí.

La teoría que menos participa en estas tres explicaciones es la de la productividad, de la que J. St. Mill sólo se deja llevar en algunos pasajes sueltos de su obra y con toda una serie de reservas. Empieza declarando con alguna reserva que el capital constituye el tercer factor independiente de la producción. Es cierto, dice, que el capital es, a su vez, producto del trabajo y que la acción ejercida por él en la producción es, en rigor, la misma del trabajo bajo una forma indirecta. A pesar de ello, Mill considera "necesario asignarle una posición especial".[33] Y no menos reservado se muestra en cuanto al problema, afín a éste, de si el capital posee una productividad propia y sustantiva. "Suele hablarse de las fuerzas productivas del capital. Esta expresión, tomada al pie de la letra,

[32] *Principles of Political Economy*. Nuestras citas se refieren a la traducción de Soetbeer, Leipzig, 1869.

[33] Libro III, cap. IV, §§ 1, 4, 6, cap. VI, § 1 núm. VIII y *passim*.

no es correcta. En realidad, sólo el trabajo y las fuerzas naturales son productivas. Si queremos asignar una verdadera capacidad productiva a una parte del capital, sólo con respecto a las herramientas y las máquinas podremos decir que cooperan a la acción del trabajo (al modo como lo hacen el viento y el agua). El sustento de los obreros y las materias de la producción no tienen fuerza productiva alguna..."[34] Por tanto, las herramientas son realmente productivas, pero las materias primas no: la distinción, como se ve, no puede ser más peregrina ni, al mismo tiempo, más insostenible.

J. St. Mill se manifiesta más resueltamente en pro de la teoría de la abstención de Senior. Esta es, por decirlo así, su doctrina oficial acerca del interés, doctrina que aparece expresa y detalladamente expuesta en el capítulo de su obra consagrado a la ganancia del capital y que el autor invoca, además, de vez en cuando, en el transcurso de su libro. "Así como el salario del obrero constituye la remuneración del trabajo —dice Mill en el capítulo xv del libro III de sus *Principios*—, así la ganancia del capitalista consiste (según la expresión muy bien elegida por Senior) en la remuneración de su abstinencia. Su ganancia se forma gracias al hecho de que se abstiene del empleo del capital para sus fines personales, haciendo que lo consuman los obreros productivos en provecho suyo. Y por esta renuncia reclama una recompensa". Y en otro pasaje declara, no menos resueltamente: "Al estudiar los requisitos de la producción, veíamos que en ella intervenía, además del trabajo, otro elemento necesario, el capital. Y como el capital es el resultado de la abstinencia, el producto o su valor tiene que bastar para remunerar no sólo todo el trabajo necesario, sino también la abstinencia de todas las personas que han adelantado el pago de las diversas clases de obreros. La renta pór la abstinencia es la ganancia del capital".[35]

Pero, simultáneamente, en este mismo capítulo xv del libro II, que trata de la ganancia del capital, Mill expone otra teoría, la tercera. "La verdadera causa de la ganancia del capital —dice en el § 5 de este capítulo— estriba en que *el trabajador produce más de lo necesario para su sustento*. La razón de que el capital agrícola arroje una ganancia está en que el hombre puede producir más medios de alimentación que los que necesita para su sustento durante el período de producción, incluyendo el tiempo necesario para fabricar los instrumentos de trabajo y para los demás preparativos necesarios. Consecuencia de ésto es que cuando un capitalista se compromete a alimentar a sus obreros a condición de percibir el rendimiento de su trabajo, retiene siempre algo para sí después de reembolsarse de lo adelantado por él; o, dicho en otros

[34] Libro I, cap. VII, § 1 (p. 107).
[35] I, v, § 1.

términos, la razón de que el capital arroje una ganancia está en que el alimento, el vestido, las materias primas y los instrumentos de trabajo duran más que el tiempo necesario para producirlos, de tal modo que cuando un capitalista provee a un cierto número de obreros de estas cosas bajo la condición de percibir el rendimiento íntegro de su trabajo, éste, después de reponer sus propios requisitos de vida y sus instrumentos de trabajo, deja libre una parte del tiempo *para que los obreros trabajen para el capitalista*". Aquí, la "verdadera causa de la ganancia del capital" no reside ya en la necesidad de recompensar un sacrificio especial del capitalista, su abstinencia, sino simplemente en "que el trabajo produce más de lo necesario para su sustento", en que "a los obreros les queda libre una parte del tiempo para trabajar para el capitalista"; en una palabra, aquí la ganancia del capital se explica en el sentido de la teoría de la explotación, como una apropiación por el capitalista de la plusvalía producida por el trabajo.

Schäffle

Una posición híbrida semejante, oscilante entre el "capitalismo" y el "socialismo" es la que ocupan los socialistas de cátedra alemanes. El fruto de esta posición intermedia es también aquí, no pocas veces, un eclecticismo cuya resultante se acerca, sin embargo, más a la teoría de la explotación que la doctrina de J. St. Mill. Nos contentaremos con exponer aquí la doctrina de uno de los más prestigiosos representantes de los socialistas de cátedra, Schäffle, a quien hemos tenido ya varias veces ocasión de referirnos en el curso de nuestra exposición.

En las obras de Schäffle se marcan claramente tres corrientes distintas, en lo que a nuestro tema se refiere. En la *primera* de ellas, Schäffle sigue la teoría del uso de Hermann, aunque empeorándola teóricamente por medio de una interpretación de matiz subjetivo del concepto del uso, con la cual se acerca, sin embargo, a la segunda de las tres corrientes citadas. Esta predomina en la obra de Schäffle titulada *Gesellschaftliches System der menschlichen Wirtschaft* ["Sistema social de la Economía humana"], pero deja también huellas claramente perceptibles en otra obra posterior, la que lleva por título *Bau und Leben des sozialen Körpers* ["Estructura y Vida del Organismo Social"].[36] La *segunda* corriente tiende a concebir el interés como una renta profesional abonada por ciertas prestaciones del capitalista. Esta concepción, expuesta ya en el *Gesellschaftliches System*, aparece expresamente corroborada en la obra *Bau und Leben*.[37] Pero, al lado de ella, se perciben, por último, en

[36] III, cap. IV, § 4. Véase además I, pp. 42, 228, III, p. 320 y *passim*.
[37] Véase *supra*, pp. 189 *ss*.

esta segunda obra, numerosos ecos de la teoría socialista de la explotación. Sobre todo, en la tendencia a reducir todos los costes de producción a trabajo. Mientras que en su *Gesellschaftliches System*, Schäffle reconocía aún los usos patrimoniales como un factor elemental e independiente de coste al lado del trabajo,[38] ahora declara: "Los costes se hallan formados por dos elementos: inversión de bienes personales mediante el trabajo e inversión de capital. Pero estos segundos costes pueden reducirse también al concepto de costes de trabajo, pues la inversión productiva de bienes materiales puede reducirse a una suma de partículas de inversión de trabajo en períodos anteriores, *por lo cual todos los costes pueden considerarse como costes de trabajo*".[39]

Por tanto, si el trabajo es el único sacrificio económicamente apreciable que cuesta la producción de bienes, es lógico que el resultado de la producción en bloque se reivindique para quienes realizan este sacrificio. Por eso Schäffle da a entender repetidamente, por ejemplo en III, pp. 313 ss., que para él el ideal de la distribución económica de los bienes consiste en que éstos sean distribuídos entre los miembros de la nación con arreglo al trabajo por ellos aportado. Sin embargo, la realización de este ideal choca hoy con una serie de obstáculos. Entre otros, por el hecho de que el patrimonio-capital sirva como medio de apropiación; a veces para una apropiación ilegal e inmoral y, a veces, para una apropiación legal y moral del producto del trabajo.[40] Schäffle no reprueba incondicionalmente esta "apropiación de la plusvalía" por los capitalistas, pero sólo la reconoce como un recurso oportunista entre tanto que "el servicio económico del capital privado pueda sustituirse por una organización pública de la sociedad, positivamente razonada, más perfecta y que devore menos plusvalía".[41]

Pero, frente a esta tolerancia oportunista, Schäffle expone no pocas veces, en palabras secas y tajantes, el dogma de la teoría de la explotación según el cual el interés del capital constituye una explotación del producto del trabajo ajeno. Tal, por ejemplo, cuando, en relación directa con las palabras anteriores, escribe: "No obstante, la organización especulativa de los negocios, basada en la economía privada, no es el *non plus ultra* en la historia de la economía nacional. Este sistema sólo indirectamente sirve a un fin social. Directamente, *no* se orienta hacia el supremo interés de la colectividad, *sino al mayor lucro posible para los poseedores privados de los medios de producción y al mayor goce de vida de las*

[38] Véase *supra*, pp. 271 *s.*
[39] I, pp. 258, 271 y *passim*.
[40] *Bau und Leben*, t. III, p. 273 *s.*
[41] *L. c.*, t. III, pp. 266 *s.*
[42] *L. c.*, p. 423. Cfr. también t. III, pp. 330, 386, 428 y *passim*.

familias capitalistas. La posesión de los medios de producción mobiliarios e inmobiliarios se emplea *para apropiarse la mayor cantidad posible del rendimiento del trabajo nacional*. Ya *Proudhon* demostró con plena evidencia crítica *que el capital se beneficia bajo mil formas*. A los obreros asalariados sólo se les asegura la parte de su rendimiento que, una bestia de trabajo que anda en dos pies y se halla dotada de razón y que, por tanto, no puede ser reducida a necesidades puramente animales, necesita para poder mantenerse en aquella situación históricamente condicionada de que no puede prescindir la misma capacidad de competencia del empresario".

II

DOS NUEVOS INTENTOS

Hemos interpretado la amplia difusión del eclecticismo como un síntoma del estado poco satisfactorio de las doctrinas económicas en torno al problema del interés: se mezclan y combinan elementos de diferentes teorías, sencillamente, porque ninguna de las teorías existentes llena de por sí las aspiraciones de quienes estudian este problema.

Otro síntoma que puede ser interpretado del mismo modo es el hecho de que, a pesar del gran número de teorías existentes, el movimiento literario siga produciendo nuevas y nuevas teorías alrededor del tema del interés del capital. Desde que el socialismo científico avivó el escepticismo contra las antiguas corrientes doctrinales, no ha pasado un lustro y, en el último lustro, no ha pasado un solo año en que no saliese a relucir una nueva teoría sobre el problema del interés.[1] Estas nuevas teorías han sido examinadas por nosotros en los capítulos anteriores de esta obra, en relación con las tendencias fundamentales estudiadas, cuando retenían, por lo menos, algunas de las bases de las teorías anteriores y sólo aportaban ciertos detalles nuevos.

Hay, sin embargo, algunos nuevos intentos que siguen caminos propios. Entre ellos, hemos destacado dos, que nos parecen lo bastante interesantes para ser examinados un poco a fondo. Uno de ellos, que presenta, en cuanto a la idea fundamental que lo inspira, cierta semejanza con la teoría de la fructificación de Turgot y que expondremos, por ello, bajo el título de "la moderna teoría de la fructificación", tiene por autor al norteamericano Henry George; el otro, que no es sino una teoría de la abstinencia modificada, proviene del alemán Schellwien.

1. *La moderna teoría de la fructificación de Henry George*

Henry George[2] desarrolla su teoría del interés en el curso de una polémica contra Bastiat y su conocido ejemplo del préstamos de una garlopa. Un carpintero llamado Jacobo ha fabricado una garlopa, que presta

[1] Lo anterior fué escrito en 1884; sobre las nuevas corrientes véase el apéndice al presente volumen.

[2] *Progreso y Miseria,* trad. alem. de Gütschow, Berlín, 1881, pp. 153 *ss.* y Jena, 1920.

por una año a otro carpintero llamado Guillermo. Jacobo no se contenta con que Guillermo le devuelva la misma garlopa u otra igual, pues de ese modo no se resarciría de la pérdida de los beneficios que durante un año habría podido obtener de ese instrumento de trabajo, y exige que el prestatario le entregue, además, en concepto de interés, una tabla nueva. Bastiat había explicado y justificado la entrega de la tabla diciendo que Guillermo "adquiría mediante el préstamo la capacidad inherente al instrumento de incrementar la productividad del trabajo".[3] Pero George, alegando una serie de razones de orden interno y externo que no son del caso, no se muestra de acuerdo con esta explicación, basada en la productividad del capital, y prosigue:

"Y me siento inclinado a pensar que si toda la riqueza consistiera en objetos como las garlopas y toda la producción fuese lo que es la de los carpinteros, es decir, si la riqueza consistiera exclusivamente en la materia inerte del universo y la producción simplemente en infundir a esta materia inerte diferentes formas, *el interés sería pura y simplemente un robo cometido contra la industria, y no podría seguir existiendo*... *Sin embargo, no toda la riqueza es como las garlopas, las tablas o el dinero,* ni toda la producción consiste simplemente en transformar en otros objetos la materia inerte del universo. Es cierto que si aparto una cantidad de dinero, este dinero no se incrementará. Pero la cosa cambiará si aparto una cantidad de vino. Al cabo de un año dispondré de un valor mayor, pues el vino habrá mejorado de calidad. O supóngase que instalo colmenas de abejas en una región adecuada para la apicultura; al final del año tendré más enjambres y tendré, además, la miel elaborada por las abejas. O bien, supongamos que dedico una pradera a pasto de ovejas, de bueyes o de cerdos; al final del año tendré, por término medio, más cabezas de ganado que al principio. Pues bien, lo que en estos casos produce el incremento es algo que, aunque generalmente exige trabajo para ser utilizado, constituye algo aparte, algo distinto del trabajo: *el poder activo de la naturaleza; el principio del crecimiento, de la reproducción que caracteriza siempre y donde quiera todas las formas de ese algo misterioso, cosa o estado, a que llamamos vida. Y esto es lo que constituye, a nuestro juicio, la fuente del interés, es decir, del incremento del capital por encima de los frutos que son debidos al trabajo*".

El hecho de que también para valorizar las fuerzas reproductivas de la naturaleza haga falta trabajo y de que, por tanto, también el producto de la agricultura, por ejemplo, sea en cierto sentido un producto del trabajo, no basta para borrar la diferencia esencial que, según George, existe entre las diferentes clases de producción. En efecto, en esas clases

[3] *Capital et Rente;* véase *supra*, p. 310.

de producción "que sólo consisten en un cambio de forma o de lugar de la materia, como el cepillar tablas o el cavar en las minas", el trabajo es la *única* causa activa. "Donde termina el trabajo, termina también la producción. Cuando el carpintero, al ponerse el sol, deja su garlopa, se suspende el incremento de valor creado por él con su herramienta, hasta que al día siguiente vuelve a empuñarla... En lo que a la producción se refiere, ese intervalo es como si no existiera. El transcurso de los días, el cambio de las estaciones del año, *no es ningún elemento de la producción* que dependa exclusivamente de la suma del trabajo invertido". En cambio, en las otras clases de producción "que aprovechan las fuerzas reproductivas de la naturaleza" *el tiempo es un elemento.* "La simiente germina y brota en la tierra, lo mismo si el labriego se echa a dormir que si labra nuevos campos".[4]

Hasta aquí, Henry George ha explicado cómo ciertas clases de capital naturalmente productivos arrojan un interés. Pero, como es sabido, todos los capitales, aun los que no son productivos por naturaleza, arrojan un interés. George explica ésto, pura y simplemente, por la acción de la ley de la compensación de las ganancias. "Nadie retendría el capital bajo una forma si pudiese cambiarlo por otra más lucrativa... Por eso, en todos los círculos del cambio, la fuerza del incremento que confiere a algunas clases de capital la fuerza de producción o de vida de la naturaleza tiene que compensarse necesariamente con las demás; y quien presta o cambia dinero, garlopas, tablas o vestidos puede obtener un incremento, ni más ni menos que si prestase o invirtiese el capital para fines reproductivos en una de las formas susceptibles de incremento".

Y, aplicando esta doctrina al ejemplo de Bastiat: la razón por la que Guillermo, al terminar el año, tiene que devolver a Jacobo algo más que la garlopa recibida en préstamo u otra igual no reside en el mayor poder prestado por medio de la garlopa, "pues ésta no es ningún elemento", sino que brota del elemento tiempo, de la diferencia de un año que media entre el momento en que la garlopa es prestada y aquel en que es devuelta. Claro está que si nos limitamos a examinar este ejemplo, "nada indicará en él la acción de este elemento, pues una garlopa no tiene al final del año mayor valor que al principio. Pero si en vez de tratarse de una garlopa se tratase de una ternera, es evidente

[4] Paralelamente a las "fuerzas vitales de la naturaleza" influye también, según George, "la utilización de las diferencias entre las fuerzas de la naturaleza y las del hombre *por medio del cambio*". También esto se traduce en un aumento "que equivale *en cierto modo* al determinado por las fuerzas vitales de la naturaleza" (pp. 161 *s.*). No tenemos por qué entrar aquí en el esclarecimiento detallado de este elemento, un tanto oscuro, puesto que el propio George sólo le atribuye un papel secundario en el nacimiento del interés del capital.

que, para colocar a Jacobo en la misma situación en que se encontraría si no hubiese efectuado el préstamo, Guillermo tendría que devolverle al final del año, en vez de una ternera, una vaca. O supongamos que los días de trabajo se dedicasen al cultivo de trigo: es indudable que a Jacob no se le indemnizaría plenamente si al cabo del año Guillermo se limitase a devolverle la simiente, pues durante este tiempo la simiente habría germinado, habría crecido y se habría multiplicado; y la mismo ocurriría con la garlopa, si hubiese estado destinada al cambio: durante el año habría podido cambiarse varias veces y arrojar en cada cambio un remanente para Jacobo... *En última instancia, el beneficio obtenido por el transcurso del tiempo responde siempre a la fuerza creadora de la naturaleza* y a los poderes variables de la naturaleza y el hombre".

Crítica

Esta doctrina presenta visible semejanza con la teoría de la fructificación de Turgot. Ambas parten de la tesis de que ciertas clases de bienes llevan implícita como un don natural la capacidad de producir un incremento de valor; y ambas demuestran que, bajo la acción del comercio de cambio y de la tendencia del hombre económico a invertir sus bienes en las ramas más rentables de fructificación, este don tiene que extenderse artificialmente a todas las clases de bienes. Sólo difieren en que Turgot sitúa la raíz del incremento de valor al margen del capital, en la tierra, fuente de rentas, mientras que Henry George la busca dentro del capital mismo, en ciertas clases de bienes naturalmente productivos.

Henry George se sustrae, gracias a este matiz que acierta a dar a su teoría, a la objeción más importante que hubimos de oponer a la teoría de Turgot. Turgot no explicaba por qué las fincas que arrojan sucesivamente una suma infinita de rentas podían comprarse con un capital relativamente bajo, concediendo así al capital improductivo la ventaja de una fructificación incesante. En cambio, según la doctrina de George se comprende perfectamente que los bienes no fructíferos se cambien en la misma proporción por bienes fructíferos. En efecto, como éstos pueden crearse mediante la producción en la cantidad que se desee, la posibilidad de aumentar su oferta no permite que alcancen un precio superior al de los bienes fructíferos con lo mismos costes de producción.

Pero, a cambio de ésto, la teoría de Henry George se halla expuesta a otras dos objeciones, que a nosotros nos parecen decisivas.

En primer lugar, es absolutamente insostenible el dividir las ramas de producción en dos grupos, en uno de los cuales las fuerzas vivas de la

naturaleza constituyen un elemento especial al lado del trabajo y en el otro no. George reincide aquí, aunque bajo una forma algo distinta, en el antiguo error de los fisiócratas, que sólo reconocían la ayuda prestada por la naturaleza en la obra de la producción con respecto a una de las ramas de ésta, o sea la agricultura. Hace ya mucho tiempo que las ciencias naturales han demostrado que la colaboración prestada por la naturaleza es universal. Toda nuestra producción descansa en el hecho de que, mediante la aplicación de las fuerzas naturales, sabemos plasmar la materia imperecedera en formas útiles. El hecho de que la fuerza natural de que nos valemos para esto sea una fuerza vegetativa o una fuerza inorgánica, mecánica o química, no altera para nada la relación existente entre las fuerzas naturales y nuestro trabajo. Es completamente anticientífico decir que, en la producción por medio de una garlopa, "la única causa activa es el trabajo"; los movimientos musculares del carpintero que maneja la garlopa servirían de muy poco o no servirían de nada si no cooperasen con ellos las fuerzas y cualidades naturales del acero con que se cepilla la madera. ¿Y acaso no es tampoco cierto que, dado el carácter del cepillado de la madera como "simple cambio de forma o de lugar de la materia", la naturaleza no puede realizar aquí nada sin el trabajo? ¿Acaso no podría empalmarse la garlopa con un mecanismo automático impulsado por la fuerza motriz de un río, que siguiese produciendo incesantemente aun cuando el carpintero se echase a dormir? ¿Y no es eso precisamente lo que hace la naturaleza en el cultivo del trigo? ¿Por qué, entonces, ha de ser la cooperación de la naturaleza un elemento en uno de los casos y en el otro no?

En segundo lugar, Henry George no explica aquel fenómeno primigenio del interés con el que se propone explicarnos todas las demás manifestaciones que de él dependen. Dice que todas las clases de bienes tienen que arrojar necesariamente un interés, porque se cambian por simiente, vino o ganado, cosas todas que rinden un interés. ¿Pero, por qué rinden un interés estas cosas?

Es posible que algunos lectores piensen a primera vista, como tal vez lo pensaría el propio Henry George, que esto no necesita de explicación, por ser evidente por sí mismo. Pensarán que es evidente por sí mismo que los diez granos de trigo en que se convierte el grano sembrado valen más que éste o que la vaca adulta vale más que la ternera de que ha salido. Pero, fijémonos bien: los diez granos de trigo no han surgido pura y simplemente de un grano, pues a ello han contribuído también las fuerzas naturales de la tierra y una cierta inversión de trabajo. Pues bien, el que diez granos de trigo valgan más que *un grano + el desgaste de la tierra + el trabajo invertido*, ya no es algo tan evidente. Ni es tampoco evidente por sí mismo que la vaca valga más que *la ternera más*

el pienso que ha comido durante el año, *más el trabajo* que ha sido necesario para cuidarla. Y, sin embargo, sólo en estas condiciones puede la participación correspondiente al grano de trigo sembrado o a la ternera arrojar un interés del capital.

Incluso en el caso del vino que aumenta de valor en la bodega no es evidente por sí mismo que el vino de un año valga más que el vino recién recolectado. En nuestro modo de valorar los bienes que poseemos, no cabe duda de que nos atenemos al principio de la anticipación de las utilidades del porvenir.[5] No valoramos nuestros bienes o no los valoramos solamente con arreglo a la utilidad que nos reportan en el momento, sino también con arreglo a la que nos reportarán en el porvenir. Atribuímos un valor a una tierra por el momento baldía atendiendo a las cosechas que puede llegar a darnos; atribuímos un valor actual a los ladrillos, las vigas, los clavos dispersos, que en este estado no nos reportan utilidad alguna, atendiendo desde ahora a la utilidad que *rendirán* en el futuro cuando esos elementos se combinen para formar una casa; valoramos el mosto en fermentación, que en este estado no podríamos utilizar, porque sabemos que con el tiempo se convertirá en vino. Y del mismo modo, podríamos valorar también el vino recién cosechado, del que sabemos que habrá de convertirse en la bodega en un vino excelente, atendiendo a la utilidad futura que está llamado a reportarnos como vino hecho. Pero, si ya desde ahora le atribuímos un valor correspondiente a su futuro estado, no quedará ningún margen para un incremento de valor ni para un interés. Ahora bien, ¿por qué no habríamos de hacerlo así?

Y si no lo hacemos, o no lo hacemos, por lo menos, del todo, la causa de ello no está, ni mucho menos, como opina Henry George, en el hecho de las fuerzas naturales productivas que el vino encierra. Pues el hecho de que el mosto en fermentación, que de por sí es incluso perjudicial, o el vino reciente, que rinde de por sí poca utilidad, encierren fuerzas naturales vivas que conduzcan a la creación de valiosos productos, sólo puede ser una razón para atribuír un valor *alto* a las cosas en que se hallan encarnadas aquellas valiosas fuerzas, pero no para atribuirles un valor *bajo*. Por tanto, si a pesar de ello las tasamos a un nivel relativamente bajo no será *porque*, sino *a pesar de que* encierren fuerzas naturales útiles. Por consiguiente, la plusvalía de los productos naturales a que Henrry George se remite no es, ni mucho menos, evidente por sí misma.

Es cierto que George hace un leve intento por explicar esta plus-

[5] Cfr. lo que se dice acerca de la "computación patrimonial" en nuestra obra *Rechte und Verhältnisse*, pp. 80 ss.

valía, al decir que el tiempo constituye un elemento independiente en su creación, al lado del trabajo. ¿Pero esto es realmente una explicacin o una manera de sortearla? ¿Cómo se las arregla el que planta un grano de trigo en la tierra para hacer que se le remunere en el valor del producto, no sólo su trabajo, sino también el "tiempo" durante el cual el trigo sembrado estuvo en la tierra, germinó y fructificó? ¿Acaso el tiempo es materia de un monopolio? Frente a semejante argumentación, casi se siente uno tentado a invocar las ingenuas palabras del antiguo canonista según el cual el tiempo es patrimonio común de todos, tanto del deudor como del acreedor, lo mismo del productor que del consumidor.

Por eso Henry George quiere referirse, probablemente, no tanto al tiempo como a las fuerzas naturales vegetativas que actúan en él. ¿Pero, cómo se las arregla el productor para hacer que estas fuerzas naturales vegetativas se le remuneren mediante una especial plusvalía del producto? ¿Acaso estas fuerzas naturales son materia de un monopolio? ¿No son más bien algo asequible a todo el que posee un grano de trigo para sembrar? ¿Y acaso no puede cualquiera entrar en posesión de un grano de trigo? Puesto que el trigo para sembrar puede ser producido por el trabajo en las cantidades apetecidas, ¿su masa no podrá aumentar indefinidamente, mientras la posesión de las fuerzas naturales no resulte lo suficientemente beneficiosa para que se implante un monopolio sobre ellas? ¿Y, siendo así realmente, no aumentará más y más la oferta hasta que se esfume aquella ganancia extraordinaria que esas fuerzas naturales arrojan y hasta que la producción de trigo para sembrar no sea más rentable que cualquiera otra clase de producción?

El lector atento observará que nos estamos moviendo aquí dentro del mismo círculo de ideas en que se movía nuestra crítica de la teoría de la productividad de Strasburger.[6] En esta parte de su teoría, Henry George subestima el problema del interés de un modo parecido a como lo hacía Strasburger, sólo que en grado mucho más alto y con mayor simplicidad aún. Ambos consideran, ligeramente, las fuerzas naturales como la causa del interés. Pero, por lo menos, Strasburger tendía a investigar a fondo y a razonar en detalle la supuesta relación causal entre ambos factores; en cambio, Henry George se limita a pronunciar una frase basada en una presunción: la frase de que en ciertas producciones el tiempo constituye un "elemento". Un esfuerzo demasiado pequeño, en verdad, para resolver un problema tan complicado como éste.

[6] Véase *supra*, pp. 207 s.

2. *La teoría de la abstinencia modificada por Schellwien*

Las ideas de Schellwien[7] discurren durante un trecho paralelas a la teoría socialista de Marx.

El valor de los bienes aparece en el precio, cuya "medula", cuya "sustancia" es. Los factores del precio son la oferta y la demanda o, respectivamente, la producción y el consumo en que aquéllas se basan. Pero estos dos últimos factores influyen de distinto modo en el valor. Es cierto que el consumo constituye también un factor del valor en el sentido de que no se concede valor a ningún bien que no sea consumible o útil; el consumo es, pues, una *condición* del valor. Sin embargo, como las necesidades y los goces son de por sí irracionales y, por tanto, las utilidades inconmensurables, la utilidad no puede ser *medida* del valor. La medida del valor reside exclusivamente en el segundo campo fundamental, el de la producción o el trabajo y, concretamente, en el tiempo de trabajo. Racionalmente, los distintos valores sólo pueden tasarse con arreglo al tiempo de trabajo necesario para su producción, y siempre tomando como base el trabajo simple, al que puede reducirse todo trabajo complejo.[8]

Pero, a partir de aquí, Schellwien se separa de Marx. Encuentra que Marx no aprecia debidamente una modificación peculiar del resultado del trabajo, se convierte en causa del interés del capital. En efecto, según él, lo que tiene esencial importancia para el valor no es simplemente la consumibilidad o la utilidad de los bienes, sino también su consumo real. Es el consumo de los bienes, meta de todo valor, el que realiza éste; es por medio del consumo como se *valorizan* los bienes, como acertadamente dice nuestro lenguaje. En cambio, si el bien no entra en el consumo o sólo entra tarde, queda *desvalorizado*. El no consumo desvalorizador presenta, a veces, un carácter patológico destructor de valores; pero, al mismo tiempo, desempeña siempre, en economía, una función perfectamente normal, "en la que, lejos de destruir el valor, lo eleva". Esto ocurre en dos grupos de casos.

En primer lugar, allí donde el no consumo temporal de un producto es necesario para que pueda ser lanzado al consumo o adquirir cierta calidad. Así, es necesario dejar pasar cierto tiempo para que los frutos de la tierra maduren o para que el vino se ennoblezca. En los casos en que tiene que transcurrir cierto intervalo de tiempo entre la terminación de un producto y su valorización, este intervalo de tiempo se traduce necesariamente en un acrecentamiento de su valor, pues el no consumo

[7] *Die Arbeit und ihr Recht*, Berlín, 1882, pp. 195 *ss.*
[8] *L. c.*, pp. 195-201.

temporal condiciona una "disminución del resultado del trabajo", y esto representa en cuanto al precio exactamente lo mismo que una elevación del tiempo de trabajo necesario: por tanto, el "tiempo de no consumo necesario", forma, al igual que el verdadero tiempo de trabajo, parte integrante del "tiempo social de producción" determinante del valor.[9]

El segundo grupo a que nos referíamos comprende aquellos casos en que la elaboración de un producto requiere que no sean consumidos *otros*. Este requisito se da en todos aquellos casos en que la producción tiene como premisa la existencia de capital, lo cual quiere decir que constituye la regla. Y aquí, ocurre la siguiente:

"El capital no es consumido, por lo menos en cuanto a su existencia como clase. Son consumidos en la producción, naturalmente, los distintos objetos que forman el capital, que de este modo entran en el valor del producto, precisamente por consumirse. Este capital consumido se resarce por medio del producto, en cuyo valor reaparece el valor del cacapital consumido. Pero el capital consumido debe reponerse, además, realmente, el capital económicamente necesario debe conservarse de un modo permanente, no puede consumirse. Por tanto, puesto que el capital no puede consumirse sencillamente al servicio de la producción, es necesario que el producto suministre también un resarcimiento para este no consumo, lo cual condiciona la consiguiente elevación del producto. Si el producto, en su valor, sólo ofreciese un equivalente del valor incorporado a él mediante el consumo del capital y del trabajo nuevo necesario para su producción, el capital no obtendría ningún resarcimiento por su no consumo, lo cual es, económicamente, inconcebible, pues el no consumo sistemático sólo puede presentarse en la economía en el sentido de que mediante la valorización de los nuevos productos se valoricen indirectamente los bienes no consumidos y que, por tanto, son privados de suyo de valor".[10] Pues bien, esta parte del valor que hay que resarcir por el no consumo del capital constituye el interés.

Crítica

Cuesta menos trabajo enredar un ovillo que desenredarlo. Por eso tememos que vamos a necesitar más palabras para desenredar la intrincada madeja de errores y contradicciones que se contienen en las páginas anteriores de las que Schellwien ha necesitado para enredarla.

El error cardinal que Schellwien comete es el doble juego, rayano casi en lo cómico, con el concepto de "consumo del capital" y un doble

[9] Pp. 203 *s.*
[10] Pp. 203 *s.*

cálculo, rayano también en lo grotesco, con respecto al resarcimiento del capital consumido y el no consumido.

Schellwien parte de la idea de que también el simple no consumo temporal hace que los bienes "carezcan de valor de por sí" y que, caso de que ese no consumo sea necesario para la producción de otros bienes, debe ser indemnizado por el comprador de éstos. Esta premisa es ya de por sí harto impugnable; por el contrario, puede afirmarse que los bienes *no* son privados de valor por el hecho de no consumirse, a menos que no se estropeen por obra de la naturaleza o se pasen de moda. No obstante, dejemos en pie esta premisa.

En la producción se consumen objetos que forman parte del capital; por ejemplo, en la producción de paños se consume lana. Sin embargo, para poder seguir produciendo regularmente, el empresario sustituye inmediatamente los objetos del capital consumidos por otros nuevos de la misma clase; en lugar de la lana consumida, el fabricante de paños compra otra cantidad de lana. Pues bien, Schellwien expone este hecho tan sencillo desde un doble punto de vista: de una parte, atiende a los *objetos* concretos que forman el capital; estos se consumen, evidentemente, y a través de ellos, nos dice, *se consume el capital*. De otra parte, prescindiendo de los objetos concretos, se fijan en el capital *en bloque*, y como, al ser repuestos los objetos consumidos por otros, el capital en bloque se mantiene en pie, dice que *el capital no se consume*. Este segundo modo de concebir es, a su vez, muy dudoso; a nuestro juicio, se trata más bien de un juego de palabras que de un esclarecimiento de la esencia del proceso que se trata de explicar; no obstante, dejémoslo pasar sin objeción. Enseguida, viene el golpe decisivo.

En vez de decidirse definitivamente en favor de uno de los dos puntos de vista, Schellwien adopta tan pronto uno como otro, como en un juego de prestidigitación, para terminar reclamando una indemnización para el capitalista *al amparo de dos títulos contrapuestos*. Empieza considerando el capital como consumido, para que el producto ofrezca una idemnización "por este capital consumido" o el comprador pague su valor íntegro; y, momentos después, considera el mismo capital como "sencillamente no consumido", para que el producto indemnice también "este no consumo" o para que el comprador venga obligado a pagar como prima por este no consumo un recargo de precio.

¿Qué diría Schellwien del siguiente ejemplo? Supongamos que tenemos un criado viejo y leal, pero que tiene el vicio de la bebida. Decididos a curarle de ese vicio, llegamos al siguiente convenio con él. Si continúa bebiendo, nos comprometemos a pagarle el vino que beba, pero sólo hasta la cantidad de un litro diario; si deja de beber, recibirá

como premio el valor en dinero de dos litros de vino por cada día de abstinencia. El criado bebe un litro de vino, compra otro que no bebe y exige de nosotros, a base del convenio establecido, que le entreguemos el valor en dinero de *tres* litros: el de *uno* porque le hemos prometido pagarle el vino que bebiese hasta esa cantidad y, en lo que se refiere al "objeto" concreto, no cabe duda de que ha bebido un litro de vino, y el de *dos* porque, al sustituir inmediatamente el litro de vino que ha bebido por otro que presenta intacto, no ha consumido el vino *como clase*, en vista de lo cual deberemos recompensarle por el no consumo. Mucho nos tememos que Schellwien no podría negar la perfecta analogía que existe entre este ejemplo y la teoría desarrollada por él.

Por lo demás, para no ventilar un problema tan importante como éste por medio de simples analogías, sino penetrando en el fondo mismo del problema, vamos a exponer un caso concreto a tono con la teoría de Schellwien. Supongamos que un fabricante de paños elabore lana por valor de 100,000 florines y que el proceso de producción dure un año. Prescindamos, para mayor sencillez, de los demás costes de producción por maquinaria, salarios, etc., y concentremos nuestra atención en esta pregunta: ¿qué valor deberá tener el pago para resarcir debidamente al empresario por la cooperación de su capital en lana?

Schellwien dice que la lana es consumida como objeto concreto, pero no como clase. Ahora bien, tiene que ocurrir necesariamente una de dos cosas: que la lana pierda valor por el hecho de ser sometida a un no consumo temporal, o que no lo pierda. Aceptemos, con Schellwien que pierda valor y cifremos esta pérdida de valor en el 5 por 100 = 5,000 florines. Partiendo de esta premisa, reconocemos sin más que el valor del producto tiene que resarcir al fabricante de ésta desvalorización, que tiene que mediar, por tanto, un recargo de valor de 5,000 florines. Pero, ¿un recargo de qué? Del valor de la lana consumida en cuanto objeto concreto. Pero si, en realidad, ésta se desvaloriza en 5,000 florines "por no consumo temporal", sólo valdrá, evidentemente, 95,000 florines, y la indemnización total que el valor del producto tiene que rendir ascenderá, a pesar del recargo de 5,000 florines, a 100,000 florines solamente. Por este camino, no se encuentra, manifiestamente, ninguna razón para que se obtenga una plusvalía sobre el capital inicial de 100,000 florines.

O bien puede ocurrir que el no consumo temporal no desvalorice la lana: en este caso, no cabe duda de que la lana entrará en el valor del producto con su valor íntegro de 100,000 florines, pero entonces no habrá ninguna razón para que esta suma experimente un recargo por el no consumo, pues Schellwien sólo postula el tal recargo en los casos

en que el no consumo lleve consigo una "desvalorización", una "disminución del resultado del trabajo".[11]

Por consiguiente, de cualquier lado que se vuelva la premisa de que se parte, no logrará explicarse jamás por este camino la existencia de una plusvalía sobre el valor inicial del capital consumido. Y no podía esperarse otro resultado, dada la estructura de la argumentación de Schellwien. En efecto, según él la indemnización por el no consumo pretende cubrir exclusivamente la merma que sufre el producto del trabajo por la desvalorización, pues "sin ello no saldrían bien las cuentas". Lo que no se ve es cómo ni por dónde la *indemnización de una pérdida* puede traducirse en un *remanente.* Si de 100 manzanas perdemos 5 y, para cubrir esta pérdida, añadimos el mismo número de manzanas que se han perdido, tendremos que $100 - 5 + 5 = 100$, pero nunca $= 105$.

Es fácil comprender que una teoría tan confusa como ésta no pudiera de suyo exponrse claramente. Si su autor la hubiese formulado de un modo claro y preciso, sus contradicciones habrían saltado a la vista. Schellwien es, indudablemente, muy prolijo, demasiado prolijo. Pero su prolijidad no consiste, ni mucho menos, en la exposición detallada y minuciosa de sus ideas, sino en su constante repetición, y siempre con la misma confusión y el mismo embrollo. Además, se engaña de un modo peculiar con respecto a la relación que guarda su doctrina con respecto a la teoría del valor por el trabajo. Aunque considera el no consumo como otro elemento independiente del valor de los bienes al lado del tiempo de trabajo realmente invertido, cree haber construído una teoría "basada en la esencia del valor del trabajo" y que "se deriva necesariamente de la teoría del valor que tiene por fundamento el trabajo".

Sin embargo, la teoría de Schellwien resulta extraordinariamente instructiva a causa precisamente de sus errores. En efecto, viene a confirmar de un modo palmario lo que ya sabíamos: la impotencia de la

[11] Tal vez podría presentarse también la cosa del siguiente modo: La lana *tejida en el paño* es realmente consumida y debe, por tanto, formar parte de los costes con su valor íntegro; la lana *aprontada después* se incluirá entre los costes; pero esta lana no es, temporalmente, consumida, "desvalorizada", teniendo por tanto, derecho a que se la remunere por no consumo. Pero tampoco presentando así el problema se llega, evidentemente, a la meta deseada; para poner al descubierto el error en que se incurre basta con extender el examen al período de producción que viene inmediatamente después. La lana ahora aprontada se consumirá materialmente en el período siguiente de producción. Si está depreciada, sólo podrá formar parte de los costes del período siguiente con el valor disminuído que tiene, con lo cual llegaremos también al resultado que en el texto se señala. Y si no lo está no hay por qué reclamar en el período anterior resarcimiento alguno por depreciación de valor.

teoría del valor-trabajo para explicar el interés del capital. Rodbertus y Marx habían intentado aferrarse inquebrantablemente al principio de que la cantidad de trabajo era el único principio legítimo que regulaba el valor de todos los bienes. Mas, para mantener este principio a salvo necesitaban ignorar sencillamente el sector más importante del interés del capital, a saber: la plusvalía de aquellos productos que, con la misma inversión de trabajo, requieren un período más largo de producción. En cambio, Schellwien ha sido lo bastante imparcial para ver que el ignorar una cosa no sirve de nada y se esfuerza hondamente en explicar realmente aquellos hechos a base de la teoría del valor por el trabajo. Pero es difícil compaginar cosas de suyo incompatibles. Con todos sus ardides y artificios del capital consumido que es al mismo tiempo capital no consumido, del "tiempo de no consumo" que forma parte del tiempo de producción y de la "compensación" que representa un remanente, no consigue más que acabar volviendo la espalda a su punto de partida en vista de que no podía apoyarse en él para encontrar una explicación al fenómeno del interés del capital. La teoría del valor por el trabajo es radical e incurablemente falsa: por eso la realidad de la vida económica le da y le dará siempre un mentís.

Y aún podemos sacar otra enseñanza de la teoría de Schellwien. Los economistas somos muy aficionados a desligar nuestras categorías científicas de la vulgar base material sobre la que se revelan en la realidad, para elevarlas al rango de ideales libres y con existencia propia. El "valor" de los bienes, por ejemplo, se nos antoja algo demasiado noble para estar adherido siempre a bienes materiales, como encarnación suya. En vista de ello, libramos al valor de esa envoltura indigna y lo convertimos en un ser con existencia propia, que sigue sus propios caminos, independiente y hasta contrario a la suerte de su vil portador. Hacemos que el "valor" sea vendido sin el bien y que el bien se enajene sin su "valor"; hacemos que los bienes se destruyan y que su "valor" perviva y, por el contrario, que los "valores" perezcan sin que sus portadores sufran detrimento alguno. Y consideramos también algo demasiado simple aplicar la categoría del capital a un montón de bienes materiales. En vista de ello, desligamos esa categoría de estos bienes y convertimos el capital en algo que flota sobre los bienes y que sobrevive aunque las cosas materiales que lo forman desaparezcan. "Ante todo —dice Hermann— es necesario distinguir el objeto en que toma cuerpo el capital del capital mismo".[12] Y MacLeod dice que se incurre en una "metáfora" cuando el nombre del capital se aplica a los bienes.[13]

[12] *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, 2ª edición, p. 605.

[13] También el concepto del *true capital* que el prof. J. B. Clark propone en contraposición a los *concrete capital goods* (The Genesis of capital en *Yale Review*,

Honor a quien honor merece. Todos nuestros cumplimientos para una ciencia que no quiere obligar a las potencias verdaderamente ideales que influyen en nuestra vida a ajustarse al lecho de Procusto de una concepción mecanicista-materialista. Sin embargo, es necesario saber distinguir. Nuestros bienes materiales y su utilidad, nuestros capitales-cosas y su acción productiva forman realmente parte de la esfera material, aun cuando no se hallen reducidos a ella. Idealizarlos no es ayudar a comprenderlos, sino, por el contrario, falsearlos. Es otorgarse una propia dispensa peligrosa el pretender explicar las cosas que se mueven dentro del mundo material y con arreglo a las leyes de lo material sin tener en cuenta estas leyes e incluso en contra de ellas.

Y esta dispensa no se la concede, naturalmente, quien no piensa hacer uso de ella. Quien interpreta lo natural de un modo natural, liso y llano, no necesita recurrir a frases de idealización, pues éstas más que ayudarle, le estorban. En cambio, a quien quiere ser desleal a la naturaleza en la explicación de lo natural aquellas frases le brindan un pretexto muy valioso: lo que no acierta a explicarse *con arreglo* a la naturaleza empieza situándose *fuera* de la naturaleza, para acabar explicándolo *en contra* de ella.

Desde hace mucho tiempo estamos acostumbrados a considerar como señales de atención las falsas idealizaciones con que tropezamos. Y rara vez nos equivocamos. Donde quiera que nuestros simples conceptos burgueses, el concepto de bien, el de patrimonio, el de capital, el de rendimiento, el de utilidad, el de producto, etc., conceptos profundamente enraizados en el mundo de los sentidos, aparecen desglosados de su base material por medio de una interpretación idealista, y mucho más, naturalmente, cuando se los enfrenta con ella, se suele andar cerca de la argucia a que esta interpretación sirve de asidero. Pero no pondremos fin a estas consideraciones nuestras, como podríamos hacerlo, trayendo aquí, en apoyo de lo que decimos, un largo registro de pecados sacados de la literatura de nuestra ciencia. El lector atento encontrará la confirmación de nuestras afirmaciones sin necesidad de que nosotros aportemos testimonios expresos. Nos limitaremos a poner un ejemplo, el que ha dado directamente pie a esta digresión: el ejemplo de Schellwien: apenas

nov. 1893 pp. 302 *ss.*) entra, a juicio nuestro, en la misma categoría de conceptos místicos. Cfr. acerca de esto nuestro estudio sobre *The positive Theorie of capital and its Critics*, en *Quarterly Journal of Economics*, vol. IX, enero 1895, pp. 113 *ss.* y últimamente los artículos cambiados entre el prof. Clark y nosotros en los tomos 15 y 16 de la *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung* 1906 y 1907), así como también nuestra *Positive Theorie*, 4ª edición, pp. 75 *ss.*

desglosa mentalmente el "capital" de las "cosas" que lo forman, empieza a hacer juegos de manos en torno al capital al mismo tiempo consumido y no consumido, valorizado con todo su valor y al mismo tiempo desvalorizado y cuya desvalorización se convierte en incremento por el mero hercho de ser indemnizado.

CONCLUSIONES

Para terminar, después de haber examinado y sopesado tantos detalles, hagamos que nuestra mirada recaiga de nuevo sobre el problema en su conjunto. Hemos visto surgir una muchedumbre abigarrada de teorías sobre el interés del capital. Todas han sido examinadas y analizadas por nosotros con la mayor minuciosidad. En ninguna de ellas hemos encontrado la verdad completa. ¿Acaso podemos decir, por ello, que fuesen totalmente estériles? ¿Acaso no forman, en conjunto, más que un caos de contradicciones y errores, de tal modo que al final de este recorrido estemos tan lejos de la verdad como al principio? ¿O podemos percibir a través de todo este embrollo una idea de desarrollo que, aunque no nos haya llevado directamente a la verdad, nos haya señalado, por lo menos, el camino que conduce a ella? Y, de ser así, en qué sentido discurre esta línea de desarrollo?

Creemos que la mejor manera de contestar a esta pregunta final es rogar al lector que procure enfocar una vez más, con toda claridad, el contenido de nuestro problema. ¿Qué se propone y qué tiene necesariamente que proponerse el problema del interés? Sencillamente, *investigar y exponer las causas que hacen fluir hacia las manos de los capitalistas uno de los brazos del gran río de bienes que brota año tras año de la producción nacional de un pueblo.* Trátase, pues, sin asomo de duda, de un problema que afecta a la *distribución de los bienes.*

Ahora bien, ¿en qué parte de este río se decide acerca de la ramificación de aquel brazo? La historia de las fuentes revela acerca de esto tres opiniones esencialmente distintas, que conducen a otras tantas concepciones fundamentales y esencialmente distintas también sobre el problema del interés visto en su conjunto.

Retengamos por un momento el símil del río; no estará de más aclarar la cosa cuanto sea posible. La fuente simboliza la producción de los bienes; la desembocadura del río la asignación definitiva en forma de rentas para servir a través de éstas a la satisfacción de las necesidades; el curso medio del río aquella fase intermedia entre el nacimiento y la definitiva asignación de los bienes en la que éstos pasan de mano en mano en el comercio económico y adquieren su valor por medio de la tasación de los hombres.

Las tres opiniones de que hablamos más arriba son las siguientes:

La primera opinión encuentra la participación del capitalista desglosada ya en la misma fuente. Tres fuentes distintas, la naturaleza, el trabajo y el capital, producen cada una de ellas y en virtud de la fuerza productiva a ellas inherente, una determinada cantidad de bienes con una determinada cantidad de valor; esta cantidad de valor que fluye de cada fuente es, exactamente, la que desemboca en la renta de aquellas personas a quienes corresponde la propiedad de la fuente de que se trata. Esto quiere decir que, para seguir razonando entorno a nuestro símil, no se trata tanto de *un* río como de *tres* ríos distintos, que en su curso intermedio fluyen durante algún tiempo por el mismo cauce, pero sin confundirse y que, al llegar a su desembocadura, se dividen en las mismas proporciones en que brotaron de distintas fuentes. Esta opinión desplaza toda la explicación del problema a la fuente misma, a la producción de los bienes; para quienes así piensan, el problema del interés es un *problema de producción*. Tal es el punto de vista de las teorías simplistas de la productividad.

La segunda opinión es diametralmente opuesta a la primera. Para ella, la separación se opera única y exclusivamente en la desembocadura. Todo el río de la riqueza fluye, según ella, de una sola fuente: el trabajo; también el curso medio del río es uno e indiviso: en el valor de los bienes no se contiene nada susceptible de preparar una división de ellos entre diversos copartícipes, pues todo el valor se mide única y exclusivamente por el trabajo. Pero poco antes de llegar a la desembocadura, cuando el río de la riqueza se dispone a derramarse sobre la renta de los obreros que la han creado, los terratenientes y los capitalistas, cada cual por su lado, cierran el curso del río con el dique de sus monopolios y, a la fuerza, hacen que una parte de su caudal vaya a parar a sus propios dominios. Tal es, en esencia, el punto de vista de la teoría socialista de la explotación. Esta teoría niega la prehistoria del interés en las fases anteriores de las vicisitudes de los bienes y lo considera exclusivamente como el resultado de una sustracción inorgánica, fortuita, violenta: trata el problema del interés como un *simple problema de distribución en el más tosco sentido de la palabra*.

La tercera opinión ocupa un lugar intermedio entre las dos anteriores. Según ella, los bienes fluyen de dos manantiales, o a juicio de otros de tres manantiales distintos, para fundirse enseguida en una gran corriente indivisa. Pero, una vez unidas las aguas, bajo la influencia de la formación del valor, empiezan a separarse inmediatamente en varios brazos. En efecto, los hombres establecen una serie de diferencias entre los diversos bienes que forman la masa de la riqueza, al aplicar a las distintas clases de bienes y a los distintos bienes el interés que para ellos tiene la masa y la intensidad de sus necesidades, de una parte, y de otra la

cantidad de los medios de que se dispone para satisfacerlas, mediante el cálculo del valor de uso de los bienes y del valor de cambio que sobre él sa basa; estos juicios elevan a una parte de los bienes y rebajan a otra. Surgen así complicadas diferencias de nivel y complicados fenómenos de tensión y de atracción bajo la acción de los cuales las masas de los bienes que forman el gran río de la riqueza se separan poco a poco en tres brazos, cada uno de los cuales desemboca en un sitio distinto: uno en la renta de los terratenientes, otro en la de los obreros y otro, el tercero, en la de los capitalistas. Pero estos tres brazos no coinciden con las dos o tres fuentes del río ni se armonizan tampoco con la potencia de su caudal. Lo que decide en cuanto al caudal de las aguas que desembocan en cada sitio no es precisamente la fuerza de cada manantial, sino el engrosamiento de cada brazo por efecto de la formación del valor, en el curso medio del río. En esta opinión vienen a encontrarse todas las demás doctrinas sobre el interés. Todas ellas coinciden en apreciar que la distribución final de los bienes se halla ya predeterminada en la fase de la formación del valor, razón por la cual se consideran obligadas a remontarse con su explicación teórica hasta aquel terreno, y así complementan y amplían el problema de la distribución del interés convirtiéndolo en un *problema de valor*.

¿Cuál de estas tres concepciones fundamentales está en lo cierto? Para un observador sereno e imparcial, la respuesta no puede ser dudosa.

El primer criterio no responde a la verdad. No sólo porque el capital no es ninguna fuente originaria de bienes, sino un fruto de la naturaleza y del trabajo, sino porque hemos podido convencernos hasta la saciedad de que no existe ningún factor de la producción, por grande que sea su fuerza, capaz de infundir a sus productos físicos, por propia virtud, un determinado valor. El interés del capital no se alumbra, ya maduro, en la fase de producción de los bienes, como no se alumbran tampoco en esta fase el valor en general ni la plusvalía en especial: el problema del interés no es un simple problema de producción.

Pero tampoco puede ser aceptado el segundo criterio. Está en contradicción con los hechos. Antes ya de la distribución, en la fase de la formación del valor, se desliza al lado del trabajo un elemento extraño. Un tronco de roble secular que durante cien años de vida sólo ha absorbido tal vez un día de trabajo, posee un valor cien veces mayor que la silla hecha con un par de tablas también en un día de trabajo. Pero el tronco de roble, producto de un día de trabajo, no se eleva de golpe a un valor cien veces mayor que la silla fabricada en un día por el carpintero. Su valor va creciendo y alejándose del de la silla a lo largo de una serie de años, día tras días y año tras año. Pues bien, lo mismo que con

el valor del tronco del roble ocurre con el de todos los productos que no son solamente fruto del trabajo, sino también del tiempo.

Aquellas mismas fuerzas de actuación callada y constante que, paso a paso, van haciendo crecer el valor del tronco de roble con respecto al de la silla son las que hacen nacer con ello el interés del capital. Estas fuerzas, activas de mucho tiempo atrás, antes de que los bienes entren en la fase de la distribución, trazan de antemano la línea divisoria entre el salario y el interés del capital. El trabajo no puede ser recompensado con arreglo a otro principio que el de "igual salario para igual trabajo". Ahora bien, si el valor de los bienes producidos por un trabajo igual pierde su relación de igualdad por la acción de aquellas fuerzas, la igualdad de nivel del salario no siempre podrá cubrirse con la elevación desigual del valor de los bienes: sólo el valor de los bienes no favorecidos entrará en el nivel y se verá absorbido por el tipo de salario universal determinado por él; todos los bienes favorecidos descollarán sobre el nivel general en la medida en que el proceso de la formación del valor los favorezca y no podrán, por ello, ser absorbidos por el tipo de salario universal. Por eso, al llegar la hora de la distribución definitiva y una vez que todos los obreros hayan recibido un salario igual por un trabajo igual, estos bienes tienen que dejar necesariamente un remanente, que el capitalista podrá apropiarse. Y dejan este remanente, no porque a última hora el capitalista interponga súbitamente su garra para hacer bajar artificialmente el nivel del salario por debajo del nivel del valor de los bienes, sino porque ya mucho antes las tendencias que actúan en la mecánica de la formación del valor han hecho que el valor de los bienes cuya producción cuesta trabajo y tiempo se eleve sobre el valor de aquellos otros bienes cuya producción *sólo* cuesta trabajo momentáneamente pagadero con un salario y cuyo valor, por tanto, puesto que sólo necesita bastar para cubrir su trabajo de producción, marca al mismo tiempo la línea directriz del tipo de salario universal.

Tal es el lenguaje de los hechos. Y las conclusiones impuestas por ellos son bien claras. El problema del interés es un problema de distribución. Pero la distribución tiene su prehistoria, a base de la cual hay que explicarla. Las sumas de los bienes no se desdoblan de golpe y porrazo a la hora de la distribución; las líneas divisorias con arreglo a las cuales se distribuyen han venido esbozándose ya, lenta y gradualmente, en anteriores fases de las vicisitudes de los bienes. Y quien de veras desee poder comprender y explicar lo que en realidad es la distribución, no tiene más remedio que seguir hasta su origen aquellas líneas silenciosas, pero claras. Siguiendo por este camino, llegará necesariamente al campo del valor de los bienes. Es aquí donde tiene que llevarse a cabo la parte más importante de la explicación del fenómeno del interés.

Quien enfoque el problema del interés como un puro problema de producción dejará al margen de su explicación, cabalmente, la parte fundamental del problema; quien lo enfoque como un problema de distribución y *solamente* como tal, dejará a sus espaldas lo fundamental. Sólo quien emprenda la obra de esclarecer aquellos curiosos altibajos del valor de los bienes que conducen en último resultado a la "plusvalía" puede estar seguro de seguir el camino por el que es posible llegar a la explicación científica del fenómeno del interés, pues el problema del interés es, en última instancia, un *problema de valor.*

Ateniéndonos a esto, podremos establecer fácilmente el orden de preferencia entre los diversos grupos de teorías y la línea del desarrollo ascensional entre las múltiples doctrinas que hemos venido examinando.

Hay dos teorías que desconocen totalmente el problema del interés; estos dos teorías, cada una de las cuales forma el reverso de la otra, ocupan, indiscutiblemente, el lugar más bajo de todos en el desarrollo teórico de nuestro problema. Nos referimos a la teoría simplista de la productividad y a la teoría socialista de la explotación. Es posible que a alguien le sorprenda que las emparejemos aquí. Es cierto que entre los resultados de ambas teorías media un abismo, que los partidarios de la teoría de la explotación se consideran, orgullosamente, muy por encima de las simplistas presunciones de los teóricos de la productividad, que proclaman jactanciosamente profesar una tendencia crítica.

Sin embargo, el emparejamiento de estas dos teorías está justificado. En primer lugar, ambas coinciden en lo negativo: ninguna de las dos toca el verdadero problema de que se trata, ninguna de las dos dedica una sola palabra a explicar aquella peculiar curva que describe el valor de los bienes y de la que nace la plusvalía. La teoría de la productividad limítase a decir que aquellas desigualdades de valor son producidas; la teoría de la explotación —cosa tal vez peor aún— apenas se digna tenerlas en cuenta: para ella, no existen; para ella, a pesar de que la realidad del mundo económico se rebele contra esta interpretación, el nivel de los bienes discurre sobre un plano liso y llano, coincidente con el nivel del trabajo invertido.[1]

1 Lo anterior fué escrito en 1884, antes de la aparición del tomo tercero del *Capital* de Marx. La novísima fase del marxismo empeora la situación de estas doctrinas en vez de mejorarla, ya que complica la negación inicial de las diferencias decisivas del valor con un reconocimiento tardío de las mismas. La ignorancia de este hecho fundamental fué sostenida durante un tiempo suficientemente largo para que pudieran sacarse las conclusiones falsas decisivas que sólo podían deducirse de aquel desconocimiento; el reconocimiento de la formación real del valor, celosamente demorado durante tanto tiempo, se produce ya demasiado tarde para poder rectificar las bases sentadas con desprecio de aquel hecho, aunque lo sufi-

Pero estas dos teorías son también más afines entre sí de lo que generalmente se piensa en lo que a sus ideas positivas se refiere. Ambas son, en realidad, fruto de la misma rama, hijas del mismo prejuicio simplista: el de que el valor brota de la producción como la espiga brota de la tierra.

Este prejuicio tiene una larga historia en la literatura de nuestra ciencia. Bajo formas siempre cambiantes, ha dominado nuestra ciencia desde hace ciento treinta años, entorpeciendo sus progresos, puesto que encauzaba en una dirección falsa la explicación de un fenómeno fundamental. El prejuicio a que nos referimos se manifiesta primeramente en la doctrina fisiocrática de que es la tierra la que produce todo el incremento de valor, por medio de su fertilidad. A. Smith combate eficazmente este prejuicio y Ricardo lo desarraiga por completo. Pero, antes de que hubiese desaparecido totalmente en su primera forma de manifestarse, Say lo introduce de nuevo en la ciencia bajo una forma nueva y más general: en vez de la fuerza productiva única que reconocían los fisiócratas, son tres ahora las fuerzas productivas que crean los valores y el incremento de valor exactamente como antes se creaba, según los fisiócratas, el *produit net*. Bajo esta nueva forma, el prejuicio en cuestión sigue imponiéndose a nuestra ciencia durante largos años. Finalmente, es desenmascarado de nuevo, gracias sobre todo a las críticas, casi siempre apasionadas, pero meritorias, de los teóricos socialistas. Pero aún ahora sigue dando pruebas este prejuicio de tenaz vitalidad; abandonando la forma, pero sin renunciar a la esencia, sabe imponerse una vez más bajo un nuevo ropaje, y el capricho de la suerte hace que vaya a refugiarse precisamente en los escritos de quienes más encarnizadamente lo combatieran en su modalidad anterior: a los escritos de los socialistas. Desaparecen las *fuerzas* creadoras de valor anteriores, pero queda la *fuerza* creadora de valor del trabajo, y con ella la antigua anomalía de que los autores no se preocupasen de investigar las maravillosamente sutiles complicaciones de la formación del valor, que debiera ser misión y orgullo de nuestra ciencia desembrollar, lejos de lo cual se adoptaba ante ellas una necia presunción o una actitud negativa todavía más necia, en aquello en que las cosas no se ajustaban a la presunción establecida.

Así, pues, la teoría simplista de la productividad del capital y la doctrina emancipada de los socialistas son, en realidad, hermanas teóricas gemelas. No importa que la segunda se presente como una doctrina

cientemente pronto, evidentemente, para refutarlas. Con ello, el sistema no adquiere más valor de certeza, sino que se torna, por el contrario, más contradictorio aún que antes. Cfr. *supra*. pp. 455 *ss*.

crítica y que en realidad lo sea; esto no es obstáculo para que sea también, como se ha puesto de relieve, una teoría simplista. Critica un extremo simplista para caer en el no menos simplista extremo contrario. No es sino el reverso, retrasado en el tiempo, de la teoría simplista de la productividad.

Frente a estas dos, las demás teorías del interés pueden reivindicar para sí el título de ocupar un escalón más alto. Estas teorías buscan ya la solución del probema del interés en el terreno en que realmente tiene que ser resuelto: el del valor de los bienes. Claro está que no todas ellas son acreedoras por igual a este mérito.

Las teorías que intentan explicar el interés utilizando los recursos externos de la teoría de los costes llevan todavía sobre sí el pesado lastre del prejuicio de que el valor nace de la producción. De este modo, su explicación no puede ser exacta en su integridad. Si es cierto que los resortes fundamentales que ponen en movimiento todas las aspiraciones económicas de los hombres son sus intereses de bienestar —egoístas o altruistas—, no lo es menos que no puede ser satisfactoria ninguna explicación de los fenómenos económicos cuyas hilos no se remonten, sin la menor laguna, hasta aquellas fuerzas fundamentales indiscutidas. Pues bien, las teorías basadas en el coste pecan contra esta exigencia esencial. Buscan el principio del valor, compás y móvil fundamental de los actos económicos del hombre, no en la relación con el bienestar humano, sino en el hecho seco y escueto de la génesis externa de los bienes, en las condiciones técnicas de la producción, con lo cual desvían el hilo de la explicación total hacia un camino secundario y ciego, por el cual no pueden llegar en modo alguno al móvil psicológico de los intereses, en el que *necesariamente* tiene que desembocar toda explicación satisfactoria de estos fenómenos. Y este juicio es aplicable —con diferencias de detalle— a la inmensa mayoría de las doctrinas sobre el interés estudiadas por nosotros.

Finalmente, ocupan un escalón todavía más alto aquellas teorías que se sobreponen totalmente a la vieja superstición de que el valor de los bienes debe buscarse en su pasado y no en su porvenir. Estas doctrinas saben lo que se proponen explicar y saben también en qué dirección deben explicarlo. Y si no logran llegar a la verdad plena, ello se debe más bien a circunstancias de orden casual y no al hecho de que, cegados por la muralla de prejuicios, busquen la solución en una dirección falsa. El escalón más alto de todos lo ocupan algunas formulaciones de la teoría de la abstinencia, sobre todo las posteriores teorías del uso, siendo la teoría de Menger la que, a nuestro juicio, marca el punto culminante

en el desarrollo de las doctrinas sobre el interés: no porque su *solución* positiva del problema sea satisfactoria, sino porque su *posición* ante él es la más perfecta de todas; son dos cosas distintas, la segunda de las cuales, como en tantas ocasiones, es también aquí, evidentemente, la más importante y la más difícil de las dos.

APENDICE

LAS DOCTRINAS SOBRE EL INTERES EN LA LITERATURA ACTUAL (1884-1914)

I

Ojeada general

Desde que vió la luz la primera edición de la presente obra, el problema del interés ha sido objeto de vivas y complicadas discusiones. Las publicaciones de los últimos decenios en torno a este tema son, en proporción, mucho más abundantes que las de ninguno de los períodos anteriores de igual duración. Claro está que tampoco éste ha aportado —casi nos atreveríamos a decir que lógicamente— una solución del gran problema debatido sustraída a toda duda y a toda discusión. No obstante, puede apreciarse en la palestra literaria un cierto desplazamiento de las fuerzas militantes que denota, a nuestro juicio, un estudio más completo y más cercano a la solución del problema a que nos venimos refiriendo. Las doctrinas no aparecen ya tan dispersas como lo estaban hace una generación. Y aunque han salido a la palestra nuevas opiniones, a cambio de ello han sido retiradas de la circulación, en todo o en parte, muchos de los puntos de vista anteriores, y la lucha se concentra hoy en torno a unas cuantas posiciones seriamente defendidas, entre las que pende la solución del litigio. E incluso en lo que a estas posiciones litigiosas se refiere, creemos que la decisión está más cercana que antes. Los contendientes no luchan ya desde lejos y en torno a los puestos avanzados, pues las acciones preparatorias han cumplido su misión, y las premisas y consecuencias de las teorías combatientes, el ambiente teórico del problema, por decirlo así, son ya tan claras, que apenas es posible que el problema discurra por caminos desviados, sino que la decisión que recaiga tiene que versar necesariamente sobre el meollo mismo del asunto.

Siempre resulta espinoso, por razones bien sabidas, hacer de historiador de lo que aún no forma parte del pasado. En medio del bosque no es fácil tender la mirada sobre la arboleda. Y, en nuestro caso concreto, hay además dos razones especiales que vienen a entorpecer la misión que nos hemos asignado de exponer serenamente el panorama actual de

la literatura sobre el fenómeno del interés. El hecho de que nosotros seamos autores de una de las teorías competidoras nos obliga a ser parciales aun con la mejor voluntad de guardar una actitud de imparcialidad, y si es difícil tener una mirada certera para apreciar la magnitud de las diferencias teóricas hallándose demasiado cerca del objeto, esta dificultad se acrecienta, naturalmente, cuando a la falta de perspectiva se une una preferencia personal del observador. Además, la generación actual de economistas se halla sujeta, evidentemente, a un proceso de transformación de sus ideas sobre el problema del interés. Cualquiera que sea la teoría que salga vencedora de la lid, no cabe la menor duda de que lo que nosotros leguemos a la generación siguiente como la concepción de nuestro tiempo diferirá muy esencialmente de lo que nosotros estudiamos y asimilamos en los tratados y manuales de nuestra juventud. Todos, incluso los más conservadores, estamos contribuyendo a transformar nuestras ideas tradicionales. El enjuiciar con mirada histórica certera un conjunto de doctrinas sujetas a este proceso de transformación tropieza, como fácilmente se comprende, con dificultades extraordinarias. A cada paso tropezamos con puntos de vista de transición, entre los cuales figuran también —y son, probablemente, los más numerosos— variantes sin importancia de teorías ya agonizantes, eslabones casi muertos en la cadena del progreso; en estas condiciones, hace falta una mirada muy aguda y casi profética para poder decir con seguridad cuando una manifestación teórica concreta debe clasificarse en una o en otra de estas teorías.

A pesar de todo esto, creeríamos dejar una laguna importante en la misión que esta obra se propone si las consideraciones anteriores nos amedrentasen hasta el punto de abstenernos, por lo menos, de intentar ofrecer a nuestros lectores una orientación crítica acerca del estado actual de las doctrinas sobre el interés. Cuando se escribe una historia crítica de las doctrinas, se hace, en rigor, para iluminar el camino que conduce a las investigaciones futuras, y desde este punto de vista sería altamente lamentable que suspendiésemos nuestro estudio del camino recorrido precisamente en el punto en que las doctrinas actuales se encuentran y desde el cual es necesario seguir adelante. Lo cual no quiere decir que no debamos, al llegar a esta fase de nuestras investigaciones, hacer constar expresamente las dificultades con que tropezamos y los errores a que nos exponemos.

Dada la gran masa de doctrinas a que tenemos que enfrentarnos nos limitaremos desde el primer momento, en este apéndice, a una orientación de carácter sumario. Para ello, dejaremos a un lado, en principio, por regla general, todas aquellas doctrinas que no sean más que matices

o variantes de una teoría principal, o las resumiremos sin entrar en detalles, sin que con ello queramos dar a entender, ni mucho menos, que consideremos estas doctrinas o variantes como desdeñables o carentes de importancia. Sólo expondremos y criticaremos en detalle muy pocas de las doctrinas más recientes: aquellas que presenten una peculiaridad tan acusada, que se distingan por rasgos muy esenciales de los tipos teóricos estudiados en las páginas anteriores, o aquellas que, aun siendo simples variantes o combinaciones, aparezcan formuladas de un modo tan preciso y desarrolladas, además, tan exhaustivamente, que su alcance sea absolutamente claro y evidente.

II

La teoría del agio y algunos otros nuevos intentos de explicación

Ya hemos dicho que en estos últimos tiempos habían salido a la palestra nuevos puntos de vista a contender con los antiguos rivales. Entre estas nuevas teorías, la más influyente de todas es, indudablemente, la que intenta explicar el interés a base de una *diferencia de valor entre los bienes presentes y los bienes futuros.*

Ya en los viejos tiempos nos encontrábamos con alusiones lejanas a esta idea en las doctrinas de Petty y Vaughan, y más tarde en las de Galiani y Turgot.[1] Bentham empezó a razonar psicológicamente este punto de vista. Y, medio siglo más tarde, Rae lo expone bajo una forma bastante notable, aunque sin conseguir influir en lo más mínimo sobre

[1] Citaremos aquí, para que la enumeración sea lo más completa posible, a un autor muy posterior, Cernuschi, quien en su *Mécanique de l'échange* (1865) establece por vez primera aquel conocido paralelo que sentaban ya los antiguos escritores a que nos referimos en el texto entre la prima cambiaria debida a una diferencia de lugar y el interés determinado por una diferencia de tiempo, dando una explicación especial en apoyo de esta segunda diferencia de valor, la referente al tiempo, explicación por cierto bastante retorcida y escolástica. En efecto, Cernuschi parte de la tesis de que los capitales se regeneran constantemente en cuanto a su valor y son, por tanto, "perennes". La "eternidad" de los capitales presentes comienza ya hoy, la de los capitales futuros, como es natural, más tarde; por eso la "eternidad" de los capitales futuros es siempre "más breve" *(sic!)* y, por tanto, la duración de su utilidad más corta, y con ella la cantidad de su utilidad y también, finalmente, el valor basado en ella más pequeños que el valor de los capitales presentes. Algunas manifestaciones recientes de Oswalt *(Beiträge zur Theorie des Kapitalzinses,* en *Zeitschrift für Sozialwissenschaft,* 1910, p. 100) nos han recordado en cierto modo estos puntos de vista de Cernuschi.

el desarrollo posterior de la doctrina. Cuarenta años después, Jevons, desarrollando los puntos de vista de Bentham, sienta de un modo ejemplar y magistral la mayor parte de las premisas sobre que descansa esta teoría, pero olvidándose de desenredar los hilos discursivos que conducen de aquellas premisas al fenómeno del interés, con lo cual queda a la zaga de su predecesor Rae, olvidado por todos, aunque raye casi a la misma altura que él en cuanto al desarrollo de la parte psicológica de las premisas y sea, indudablemente, superior a él en lo tocante al conocimiento de las premisas relacionadas con la técnica de la producción.

Dos autores deben ser mencionados en relación directa con Jevons: Launhardt[2] y Emil Sax.[3] Ambos descuellan sobre Jevons solamente en el sentido de que desarrollan expresamente la idea, implícita ya en éste, pero no formulada por él —y que, en realidad, habíamos proclamado ya nosotros antes de venir ellos (en 1884) como programa de nuestra teoría sobre el interés—, a saber: la idea de que el fenómeno del interés tiene su raíz en la diferencia de valor entre los bienes presentes y futuros, diferencia de valor basada, a su vez, en causas de orden psicológico.[4] Pero si es cierto que los dos autores mencionados formulan esta idea, no es menos cierto que tampoco ellos llegan a desarrollarla. Y la ausencia de todo desarrollo de detalle les impide, principalmente, contrastar si las causas psicológicas de una menor apreciación de los bienes futuros ofrecen, en efecto, una base lo suficientemente amplia para llegar a una explicación completa del fenómeno del interés o si no deberán ser tenidas también en cuenta, para completar el razonamiento ciertos

[2] *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*, Leipzig 1885; véanse especialmente pp. 5-7, 67 *ss.* ,129.

[3] *Grundlegund der theoretischen Staatswirtschaft*, Viena 1887, pp. 178 *ss.*, 313 *ss.*

[4] El "tipo de interés reclamado responde a la tasación del menor valor que tiene el disfrute futuro en comparación con un disfrute igual ofrecido en el presente" (Launhardt, p. 129). "El valor del bien capital se deriva en cuanto a su volumen del valor del bien de uso que brota de aquél. Y como la necesidad a que indirectamente sirve el bien capital es una necesidad futura, este valor transferido tiene que ser necesariamente menor que el valor que el sujeto económico atribuye en el presente a otro bien igual o, lo que es lo mismo, menor que el valor que tendrá para él el bien de uso concreto cuando exista, en relación con las necesidades que en aquel momento experimente. Pues el valor del bien de uso futuro, del que se deduce el valor capital, se deriva de las necesidades futuras, las cuales, en cuanto necesidades sentidas de antemano (actuales) son más débiles que aquéllas"... "La llamada 'productividad' del capital estriba en la diferencia de valor entre el bien capital y el valor de uso que de él brota" (Sax, pp. 317 y 321; cfr. también pp. 178 *s.*).

hechos relacionados con la técnica de la producción, hechos de los que estos autores prescinden totalmente.

Los trabajos de Launhardt y Sax vieron la luz entre la publicación del primero (1884) y el segundo (1889) volumen de nuestra obra sobre *El Capital y el Interés*. La *Teoría positiva del Capital*, expuesta en el segundo volumen, representaba un intento de explicar todas las formas del fenómeno a base de la diferencia de valor entre los bienes presentes y los bienes futuros, explicando a su vez esta diferencia de valor como resultado de una serie de causas, psicológicas unas y otras relacionadas con los factores de la técnica de la producción. Este intento nuestro encontró muchos adversarios, pero encontró también no pocos apoyos y adhesiones. Casi simultáneamente con nosotros, ciertos pensadores norteamericanos, principalmente Simon N. Patten,[5] S. M. Macvane[6] y J. B. Clark,[7] expusieron ideas firmes afines a las nuestras, aunque de un modo menos exhaustivo y, por el momento, sin separarse conscientemente de los cauces por donde discurrían las ideas de la antigua teoría de la abstinencia. Y en el mismo sentido seguían moviendo también a los autores los impulsos de la brillante obra de Jevons, que iba encontrando una acogida cada vez más calurosa por parte de los teóricos de las más diversas naciones. De cualquier modo que fuese, es lo cierto que esta teoría de la diferencia de valor entre los bienes presentes y los bienes futuros —que nosotros nos inclinaríamos a designar con el nombre de "teoría del agio",[8] para caracterizarla con un tópico breve— ha hechado raíces en la literatura económica de todas las naciones cultas, y en algunas de ellas podemos decir que ha llegado a adquirir una posición predominante.

[5] "The fundamental idea of capital", en *Quarterly Journal of Economics*, enero 1889.

[6] Véase su estudio, muy breve, pero notabilísimo, publicado con el título de "Analysis of cost of production, en *Quarterly Journal of Economics*, julio 1887, y otros ensayos del mismo autor *ibid.*, octubre 1890 y enero 1892.

[7] La numerosa serie de estudios en que este agudo e incansable teórico investigó la teoría del capital y del interés ya a fines del siglo pasado comienza en la obra titulada *Capital and its Earnings*, 1888. La mayoría de sus trabajos posteriores aparecieron en el *Quarterly Journal of Economics* y algunos vieron la luz en los *Annals of the American Academy* (julio 1890) y en la *Yale Review* (noviembre 1893).

[8] Macfarlane (*Value and distribution*, p. XXII y pp. 230 *s.*) pretende dar a esta teoría el nombre de "teoría del cambio" (*Exchange theory*), apoyándose para ello, probablemente, en una observación nuestra que figura en la Positive Theorie, p. 489, 4ª edición p. 363, nombre que a partir de él ha encontrado acogida también en otros autores, por ejemplo en Seager, *Principles of Economics*, 1913, p. 293. Pero nuestra observación no se refería para nada a la materia del *interés*, sino simplemente a la naturaleza del *préstamo*, en cuyo punto enfrentábamos a la

Sin que tengamos la pretensión de ser completos, podemos citar como representantes de concepciones más o menos afines a ésta, en la literatura *anglo-americana* de la década del noventa, aparte de los autores señalados más arriba, a título solamente de ejemplo, a J. Bonnar (*Quarterly Journal of Economics*, abril y octubre de 1889, abril de 1890), a W. Smart (*Introduction to the theory of value* 1891) a F. Y. Edgeworth (*Economic Journal*, junio de 1892), a E. B. Andrews (*Institutes of Economics*, Boston 1889), a Lowrey (*Annals of the American Academy*, marzo de 1892), a Ely (*Outlines of Economics*, Nueva York, 1896), a Irving Fisher (*Economic Journal*, diciembre de 1896 y junio y diciembre de 1897), a Mixter (*A forerunner of Boehm-Bawerk*, en *Quarterly Journal of Economics*, enero de 1897), a Macfarlane (*Value and Distribution*, Filadelfia, 1899), y en esencia también, indudablemente, a Hobson (*Evolution of modern Capitalism*, Londres, 1894) y Hadley (*Economics*, Nueva York, 1896, y en *Annals of the American Academy*, noviembre de 1893). También Giddings se ha manifestado, parcialmente al menos, en un sentido favorable a esta teoría. Sin embargo, este autor cree deber completarla y ahondarla mediante una adición en la que pretende explicar el constante retroceso de la oferta de bienes presentes o de capital diciendo que son, fundamentalmente, las últimas horas de trabajo, que llevan aparejadas siempre mayores dificultades y fatigas, las que contribuyen a la formación del capital. Este excedente de molestias del trabajo forma, según él, los costes extraordinarios de la creación del capital —en comparación con los costes que supone la producción de los bienes destinados directamente al consumo—, costes extraordinarios que son los que encuentran su compensación en el interés. Nosotros, sin embargo, no estamos convencidos de la existencia de todas las premisas de hecho de esta teoría ni tampoco de que, aunque esas premisas reales

"teoría del uso" defendida por Knies la idea de que el préstamo es un auténtico cambio de bienes presentes por bienes futuros, idea a que dábamos, para distinguirla de aquélla y en consonancia con esta idea, el nombre de "teoría del cambio". Pero este nombre nos parece muy poco exacto y, por tanto, muy poco adecuado para caracterizar nuestra teoría del interés en su conjunto. Y aún menos característico es, indudablemente, el nombre de "teoría de la diferencia en el tiempo", empleado por Bortkiewicz (en *Schmollers Jahrbuch*, t. XXXI, p. 1289), pues ¿en qué teoría del interés no interviene como factor la "diferencia en el tiempo"? Basta citar, por ejemplo, la teoría de la abstinencia o las teorías de la espera. A través de una extraña confusión, Zaleski (*Lehre vom Kapital*, Kazán 1898) considera el título de *Positive Theorie des Kapitals* que nosotros damos a la segunda parte de esta obra, en que se contiene la exposición dogmática positiva del problema, por oposición a esta parte de crítica de las doctrinas, como un atributo característico que nosotros establecemos en cuanto al contenido de nuestra teoría.

existiesen, fuesen capaces de acusar sus efectos en el fenómeno del interés del capital.[9]

En estos últimos tiempos, han sido sobre todo dos obras muy conocidas, tan descollantes como influyentes, *The distribution of Wealth*, de J. B. Clark (1899) y *The rate of interest*, de Irving Fisher (1907), las que han dado mayor pábulo e impulso a la discusión de este orden de ideas entre los autores ingleses y norteamericanos. Y aunque Clark reviste sus ideas sobre los orígenes del interés, bajo la influencia de su discutidísimo concepto del *true capital*, con un ropaje que nos obliga a clasificarlas formalmente entre las teorías de la productividad y, concretamente, entre las teorías de la productividad razonadas, no cabe duda de que una parte esencial de sus razonamientos de fondo se halla tan cerca de la idea central que inspira la teoría del agio, que es más bien la forma que la esencia de sus ideas la que lo separa de nosotros. El propio Clark pone de relieve la comunidad sustancial entre una parte considerable de nuestras concepciones cuando dice que "toda teoría completa de la distribución tendrá que asimilarse en lo futuro, como elemento económico, una parte esencial de su doctrina [o sea la nuestra, la de Boehm-Bawerk] sobre el tiempo",[10] y del mismo o parecido modo parecen opinar acerca de la afinidad entre nuestras respectivas posiciones teóricas otros autores cercanos a Clark.[11] Por su parte, Fisher pisa tan de lleno sobre el terreno de la teoría del agio, que se cree obligado más bien a perfeccionarla que a combatirla, y él mismo presenta su teoría, formulada bajo el título de *Impatience-theory* como una "forma" o "modificación" de nuestra teoría del agio, divergente de ésta solamente en algunos puntos.[12] Ya en otro lugar hemos tenido ocasión de exponer tan a

[9] Véase acerca de ésto la extensa discusión mantenida en el *Quarterly Journal of Economics* de julio de 1889 a abril de 1891 y en la que tomaron parte, además de Giddings, Bonar, el autor de la presente obra, David J. Green y H. Bilgram.

[10] *Political Science Quarterly*, vol. IV, núm. 2 (junio 1889), p. 342.

[11] Así, por ejemplo, Seager *(Principles of Economics*, 1913, pp. 295 *ss.)* no acierta a encontrar "oposición alguna material" entre una teoría de la productividad inspirada por Clark y nuestra teoría "del cambio", mientras que Brown, en un artículo publicado no hace mucho bajo el título de "The marginal productivity versus the impatience theory of interest (en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 27, núm. 4, agosto 1913), en el que polemiza contra J. Fisher, defiende una teoría de la productividad que es también, "en esencia", a juicio suyo, la de Clark, Carver, Seager, Taussig, Cassel y otros, pero que, al mismo tiempo, presenta en realidad una gran analogía de fondo con nuestra propia doctrina, de la que el propio Brown cree poder afirmar que es también, en rigor, una teoría de la productividad *(l. c.*, p. 631). Véase también acerca de ésto lo que decimos más abajo.

[12] *Rate of Interest*, pp. 77 *ss.*; *The impatience theory of interest*, tirada aparte de la revista *Scientia*, vol. IX, 1911, p. 386.

fondo las teorías del interés de Clark y Fisher y de destacar en claro análisis crítico lo que de ellas nos separa y lo que a ellas nos une,[13] que podemos limitarnos aquí a citar las importantes obras de estos autores. Los escritos o manifestaciones de las autores de habla inglesa basados en ideas parecidas a éstas son demasiado numerosos para que podamos enumerar aquí los nombres de estos economistas, uno por uno; nos limitaremos a citar a un adversario que se lamenta de la gran difusión que la teoría del agio ha llegado a adquirir, diciendo que "ha encontrado una acogida más general que todas las demás explicaciones del problema tratado por ella", aunque es cierto, añade, que contra ella se han alzado también numerosas críticas y está muy lejos de poder ser considerada como la solución definitiva del problema.[14]

Entre los economistas *italianos* encontramos huellas tempranas de la acogida dispensada a esta corriente de ideas en autores como Ricca-Salerno (*Teoria del Valore,* Roma, 1894), Montemartini (*Il risparmio nell'economia pura,* Milán, 1896), en Crocini (*Di alcune questione relative all'utilità finale,* Turín, 1896) y Graziani (*Studi sulla teoria dell' interese,* Turín, 1896); también, probablemente, en cuanto a la esencia del problema, en Barone ("Sopra un libro di Wicksell", en *Giornale degli Economisti,* noviembre de 1895, y "Studi sulla distribuzione", *ibid.,* febrero y marzo de 1896) y, en parte al menos, en Benni (*Il valore e la sua attribuzione ai beni strumentali,* Bari, 1893).

Pareto, que a nuestro juicio debe ser clasificado más bien entre los teóricos del uso, ha hecho suyas, sin embargo, tantas ideas afines a la teoría del siglo, que su compatriota Graziani se ha creído autorizado a afirmar que hace suyos sus principios, en lo tocante a la fundamentación del interés.[15]Natoli, visiblemente influído por Ricca-Salerno y

[13] Con respecto a Clark, véase nuestra *Positive Theorie,* pp. 101 *ss.*, 4ª edición pp. 75 *ss.* y la serie de artículos allí citados (p. 102, 4ª edición p. 76, nota 1); con respecto a Fisher, el "Exkurs XII" de esta misma obra.

[14] Bilgram, "Analysis of the natur of capital and interest, en *Journal of Political Economy,* vol. XVI, núm. 3, marzo 1808, p. 130. Cfr. también lo que expone Farnam en su ojeada de conjunto sobre "las relaciones germano-americanas en la teoría económica", en el tomo I de la obra jubilar en honor de Schmoller, cap. XVIII, p. 16. Un estudio extraordinariamente profundo e instructivo sobre los distintos matices sutiles que se manifiestan en torno a este punto en la novísima literatura norteamericana ha sido hecho hace poco por Fetter, en un artículo sobre Interest theories, old and new, en el tomo IV, núm. 1, marzo 1914, de la *American Economic Review,* pp. 68 *ss.* El propio Fetter se coloca, con su variante doctrinal, denominada por él mismo *capitalization theory,* en el ala extrema de las teorías del interés puramente "psicológicas" (por oposición a las "tecnológicas"), aún mucho más allá del punto de vista adoptado por nosotros y por J. Fisher.

[15] *Studi,* p. 51.

Graziani y que, al igual que estos prestigiosos autores, considera la teoría del agio como justa en lo sustancial, aunque necesitada de algunos retoques, ha hecho recientemente un intento muy peculiar encaminado a presentar una teoría del interés inspirada en estas ideas, pero mejorada (*Il principio del valore e la misura quantitativa del lavoro*, 1906). El rasgo más saliente de esta nueva doctrina consiste en un marcado acercamiento, falso a nuestro juicio, a la teoría del valor-trabajo, lo que nos mueve a pensar que las modificaciones propuestas por este autor no pueden ser consideradas precisamente como felices.[16]

Por lo que se refiere a los autores *franceses* —muy conservadores en su mayoría—, podemos citar la importante monografía de Landry sobre *L'Intérêt du capital*, 1904, la cual, a pesar de contener disparidades de criterio bastante notables, puede ser considerada como un intento de presentar bajo una formulación y una sistemática mejoradas algunas de las ideas que sirven también de base a la teoría del agio. Ya en otro lugar hemos tenido ocasión de analizar a fondo, críticamente, la teoría expuesta por Landry, haciendo resaltar los puntos de coincidencia y los

[16] Véase también *supra*, p. 454 nota. No es muy fácil explicar cómo los tres autores citados más arriba han podido llegar unánimemente al reproche que nos formulan de que nuestra teoría del interés sólo se basa, según ellos, en las diferencias "absolutas" del valor existentes entre los bienes presentes y futuros (es decir, en las diferencias existentes en el mismo sujeto económico entre la valoración de los bienes presentes y la de los bienes futuros), sin parar la atención en las diferencias "*relativas*" de valor, igualmente esenciales y aún más en cuanto al nacimiento del interés, o sea en las diferencias que surgen en cuanto al grado de valoración de los bienes presentes y los futuros entre las dos partes que intervienen en el acto de cambio, y sobre todo entre los obreros y los capitalistas. Cfr. por ej. Natoli, *l. c.*, pp. 262-267, 311; Graziani, *Studi*, pp. 29 *ss.*; Ricca-Salerno, *Teoria del Valore*, p. 111. En realidad, en nuestra obra, como advertirá cualquiera que le eche un vistazo, no sólo se destaca con el mayor cuidado, al exponer nuestra teoría general del cambio, aquel requisito general de todo acto de cambio (v. Positive Theorie, 3ª edición, pp. 358 *s.*; 4ª edición pp. 267 *s.*) sino que en el contexto de nuestra teoría del interés se hace de un modo igualmente claro y expreso la aplicación específica de aquel punto de vista al caso del cambio entre los bienes presentes y los futuros y al fenómeno del nacimiento del interés (v. *Positive Theorie*, 3ª edición, pp. 482, *s.*, 518 *ss.*, 538 *ss.*; 4ª edición, pp. 386 *ss.*, 401 *ss.*). Y en particular creemos haber expuesto con perfecta claridad, a este propósito, que y por qué los trabajadores asalariados que no poseen bienes de fortuna suelen preferir los bienes presentes a los futuros mucho más que los capitalistas. ¿No habrá motivos para pensar que ese reproche unánime y expuesto por los tres autores en términos tan parecidos se basa en un descuido de Ricca-Salerno que luego, cubierto por su gran autoridad, fué recogido sin detenerse a examinar la cosa de cerca en los escritores de otros autores menos precisos y escrupulosos que él?

de discrepancia. Otro autor francés más cercano todavía que Landry a nuestro círculo de ideas es Aftalion.[17]

Entre los economistas *holandeses*, podemos mencionar sobre todo a N. G. Pierson, con su obra clásica, que aún hoy sigue influyendo en la doctrina de su país, el *Leerboek der Staathuishoudkunde* (3ª edición, a cargo del prof. Verrijn Stuart, Haarlem, 1912-13) y con un ensayo anterior a esta obra, publicado en la revista *De Economist* (marzo de 1889, pp. 193 *ss.*).

Las ideas a que nos estamos refiriendo encontraron también cierta difusión entre los autores de los *países escandinavos*. El que de un modo más detallado y original trata la teoría del interés es Knut Wicksell.[18] Como mantenedores de concepciones afines a éstas podemos citar, entre otros, al círculo de investigadores suecos formado por el conde Hamilton, Davidsohn, Leffler y Brock;[19] entre los noruegos a Aschehoug, Morgenstierne, Jaeger, Aarum y Einarsen, y entre los dinamarquenses a Westergaard, Falbe-Hansen y Birck; en sus trabajos posteriores se inclina también, tal vez, a estas ideas otro autor escandinavo que en un principio era hostil a ellas: Scharling.[20]

La doctrina *alemana*, en la que el espíritu antiteórico de la escuela histórica entorpeció durante mucho tiempo la participación en el desarrollo moderno de la teoría y opuso, en especial, una tenacísima resistencia a las innovaciones teóricas aportadas por la escuela austriaca, acusa, a tono con ésto, una contribución relativamente pequeña a esta novísima etapa de desarrollo de la teoría del interés.

Entre los trabajos originales, aunque un poco antiguos, de la literatura alemana que se mueven en una dirección de ideas semejante a la

[17] "Les trois notions de la productivité et les revenus", en *Revue d'Economie Politique*, 1911.

[18] En dos conocidas y estimables monografías: *Wert, Kapital und Rente*, Jena 1893, y *Finanztheoretische Untersuchungen*, Jena 1896; posteriormente, también en sus *Vorlesungen über Nationalökonomie*, publicadas en lengua sueca, Lund 1901 (edición alemana, Jena 1913).

[19] Y, hasta cierto punto, tal vez también Cassel y sus secuaces; desde un punto de vista formal, no cabe duda de que debemos clasificar a Cassel entre los adversarios de la teoría del agio y como mantenedor de la teoría del uso y de la abstinencia; sin embargo, son tantos y tan importantes los puntos de vista comunes que tiene con nosotros, que nos explicamos perfectamente que otros interpreten su teoría como una simple variante de la que nosotros sostenemos. Cfr. también la crítica objetiva y mesurada que Bonnar ha hecho de la teoría de Cassel, en Economic Journal, junio 1904, pp. 280 *ss.*

[20] Como no conocemos, desgraciadamente, las lenguas escandinavas, hemos tenido que atenernos, para el resumen que figura en el texto, a las referencias privadas, que nos han sido facilitadas principalmente por los señores profesores Wicksell, de Lund, y Jaeger, de Cristianía.

nuestra, podríamos citar la obra de Effert (*Arbeit und Boden* ["El Trabajo y la Tierra"], Berlín, 1889), publicada casi al mismo tiempo que nuestra *Teoría positiva del Interés*, y la obra, rica en ideas, del suizo Georg Sulzer (*Die wirtschaftlichen Grundgesetze in der Gegenwartsphase ihrer Entwicklung* ["Las leyes fundamentales de la economía en la fase actual de su desarrollo"], Zurich, 1895). Effert expresa la idea de que la existencia del interés se debe a una diferencia en cuanto al tiempo bajo la peculiar formulación de que también la "vejez" del trabajo y de la tierra constituye "un elemento del valor de cambio" y de que el interés es "la recompensa abonada por la vejez de la tierra y del trabajo" (obra cit., pp. 190 *ss.*, 198 *s.*, 278). Es cierto que la necesidad de un "recargo" por la "vejez" de los elementos de producción aparece explicada, de un modo muy insuficiente, por no decir que inadmisible, pura y simplemente diciendo que el trabajo viejo y la tierra vieja son "más raros" que el trabajo actual y la tierra actual (pp. 190, 195, 198; cfr. también pp. 218, 221, 354). La tendencia del autor a rehuir, por principio, toda referencia bibliográfica no nos permite inferir hasta que punto la obra de Effert, publicada en 1889, fué influída por las repetidas exposiciones anteriores en torno al mismo tema. La obra de Sulzer, por su parte, ocupa a nuestro juicio, en general, una posición intermedia entre la doctrina de Jevons y nuestros propios puntos de vista.

Acerca de la posición del Néstor de la teoría alemana, Adolf Wagner, posición favorable en esencia a nuestras ideas, pero que no se halla, ni mucho menos, libre de vacilaciones, nos hemos manifestado ya más arriba.[21] El modo cómo Philippovich trata el problema del interés en las últimas ediciones de su *Grundriss* ["Manual"], aunque no coincide plenamente con las ideas fundamentales de la teoría del agio, se halla, objetivamente —por lo menos, así nos lo parece a nosotros—, muy cerca de ellas.[22]

Las ideas de la teoría del agio actúan, momentáneamente, por lo menos, como un fermento entre la nueva generación de los economistas alemanes que no se resignan ya, visiblemente, a la fobia teórica de moda entre los economistas anteriores; las tendencias teóricas renacientes de esta generación marchan por los cauces de esta teoría o, por lo menos, se sienten obligadas a debatirse doctrinalmente con ella. Como producto de estas preocupaciones nos encontramos, por una parte, con una muchedumbre de escritos, casi todos breves, y artículos de carácter polémico, muchos de los cuales conservan las huellas indelebles de los trabajos de seminario. Pero no cabe duda de que el fermento ha em-

[21] P. 272.

[22] *Grundriss der Politischen Oekonomie*, t. I, 10ª edición, Tubinga, 1913, § 107-110.

pezado ya a dar frutos positivos en el desarrollo de la teoría, como lo demuestra, entre otras cosas, la gran colección publicada no hace mucho en honor de Gustav Schmoller y en que se expone "el desarrollo de la teoría económica alemana en el siglo XIX".[23]

Ocupan una posición aparte, en cierto modo, Oswalt[24] y Schumpeter,[25] con sus teorías minuciosamente desarrolladas, las cuales presentan, evidentemente, muchos puntos de contacto con las ideas fundamentales de la teoría del agio, aunque con modificaciones esenciales que trascienden del marco de esta teoría. De la teoría de Oswalt, que, basándonos en ciertas ideas que él presenta, cierto es, como simples matices de circulación, debemos considerar como una variante peculiar de la teoría del uso, hablaremos más abajo, en el apartado referente a esta teoría. En cuanto a Schumpeter, a pesar de la gran afinidad de fondo que presenta su teoría con la nuestra, se distingue fundamentalmente de ésta en que no ve en el interés del capital, como nosotros, un fenómeno estático, sino un fenómeno dinámico, derivado exclusivamente de la evolución de las cosas. Su teoría y las razones por las cuales no podemos estar de acuerdo con ella han sido ya expuestas por nosotros detalladamente en otro lugar, al que creemos poder remitirnos aquí.[26]

•

Una influencia mucho menor que la teoría del agio la acusan algunos otros intentos de explicación que han surgido en estos últimos tiempos, intentos que no encuentran fácil cabida en ninguna de las categorías tradicionales y que, por tanto, debemos registrar, aunque sea en pocas palabras, como "nuevas" teorías sobre el interés.

Una teoría muy curiosa, pero que a nosotros nos parece muy poco sólida, es la de Gergievsky, quien concibe el interés del capital y, en general, todas las manifestaciones de la "renta pura" como una compensación abonada por los "costes generales de la economía nacional", a diferencia de los costes específicos de la producción concreta.[27] Las objeciones que pueden formularse a este punto de vista son tan palma-

[23] Cfr. principalmente los artículos que versan, en esta obra de conjunto, sobre las teorías del capital (Spiethoff), el interés (Wuttke) y el salario (Bernhard).

[24] *Beiträge zur Theorie des Kapitalzinses*, en *Zeitschrift für Sozialwissenschaft*, Nueva Serie, t. I, 1910.

[25] Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Leipzig, 1912.

[26] Véase nuestro artículo "Eine dynamische Theorie des Kapitalzinses", en la *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, t. XXII, 1913, pp 1 *ss.*, la réplica de Shumpeter, *ibid.*, pp. 599 *ss.* y nuestras observaciones finales *ibid.*, pp. 640 *ss.*

[27] *Nouvelle théorie sur l'origine des revenus nets (Extrait du Cours d'économie politique*, 1896, 2ª edición, t. II, libro 2).

rias, que no es necesario, a nuestro modo de ver, detenerse a analizarlo críticamente.

Una explicación también muy peculiar de nuestro problema y que no encuentra fácil cabida en ninguno de los grandes grupos de teorías es la que da el italiano Emilio Cossa. El capitalista (?), al "poner por obra una determinada combinación de bienes instrumentales", hace que surjan de éstos, menos útiles para las necesidades directas de los consumidores, y, por tanto, menos valiosas, "otras formas previamente determinadas" más útiles para aquellas necesidades y obtiene por este medio una "plusvalía" que se convierte para él en ganancia del capital (*profitto*).[28] Ante esto, basta, indudablemente, formular la doble pregunta de si es realmente el "capitalista" o es más bien el *empresario* el que pone por obra las combinaciones productivas y cuál es la teoría acerca del valor de los bienes instrumentales que realmente se propone defender Cossa. Si, como parece, quiere derivar este valor de la utilidad, aunque sea pequeña, que los bienes instrumentales tienen para "las necesidades *directas*" de los consumidores, deberemos objetar que, para las necesidades *directas*, los bienes instrumentales, en su estado originario, no sólo tienen poca utilidad, sino que en la generalidad de los casos no tienen utilidad ninguna (¿de qué serviría, por ejemplo, una colección de arados para saciar el hambre?) y que, por tanto, la diferencia de valor entre el instrumento inútil de producción y el objeto útil de consumo, si proviniese realmente de esta fuente, tendría que ser, indudablemente, mucho mayor que el porcentaje del interés. Pero si lo que Cossa se propone es derivar el valor de los bienes productivos de la utilidad *indirecta* que estos bienes tienen para la satisfacción de las necesidades, cosa muy lógica tratándose de un partidario de la teoría de la utilidad-límite, como lo es Cossa (p. 15), entonces habría que decir que su teoría no contiene un solo rasgo que pueda explicar la menor utilidad de los bienes instrumentales con respecto a la utilidad y al valor de los productos; es decir, que en este caso quedaría precisamente sin explicar lo más importante de todo.

La teoría con la que Otto Conrad pretende explicar el interés del capital a base de un "monopolio" existente a favor del capitalista[29] responde, a nuestro juicio y a juicio también de otros[30] al viejo factor de la "escasez de capitales" que desempeña un papel en casi todas las

[28] "L'inesistenza di plus-valore del lavoro e la fonte del profitte, en Giornale degli Economisti", vol. XXXII, serie 2, enero 1907.

[29] *Lohn und Rente*, Leipzig y Viena 1909; antes ya en un artículo publicado bajo el título de "Kapitalzins" en el cuaderno de marzo de los *Conrads Jahrbücher*, serie 3, t. 35 pp. 325 *ss*.

[30] Por ejemplo, Verrijn Stuar, en *De Economist*, 1908, pp. 476 *ss*. y Oswalt, *Beiträge zur Theorie des Kapitalzinses*, p. 9.

teorías sobre el interés, por medio de una argumentación notoriamente insuficiente, que deja sin resolver y ni siquiera toca las verdaderas dificultades del problema.

Es probable que también Liefmann tenga la pretensión de haber aportado, dentro del marco de sus aspiraciones encaminadas a renovar toda la teoría económica, una nueva e importante explicación del fenómeno del interés que, semejante en esto a la teoría de Emilio Cossa, busca su punto angular en la valoración de los consumidores.[31] No creemos que sea necesario entrar en detalles acerca de esta teoría. De una parte, porque nosotros no podemos compartir, desgraciadamente, la importancia verdaderamente trascendental que el autor atribuye a sus construcciones teóricas y, de otra parte, porque consideramos demasiado ingrata para imponérnosla e imponerla a nuestros lectores la tarea de desprender sus manifestaciones específicas en torno al problema del interés de un medio teórico en que apenas hay una sola palabra que no nos incite a rectificación.

Y tampoco nos consideramos obligados a analizar las ideas de Silvio Gesell, quien en sus numerosos escritos encaminados a la propagación de sus ideas neofisiocráticas expone una especie de teoría simplista de la explotación en que el interés es concebido como un despojo de que los poseedores de dinero hacen víctimas a los poseedores de mercancías; concepción a la que parece aproximarse también mucho Bilgram, remontándose al igual que Gesell a ideas que parecían ya definitivamente desechadas desde los días de Hume, cuando en su obra recientemente publicada (1914) sobre *The cause of business depressions, defiende* una "teoría monopolista del interés" en la que enfrenta tajantemente al capital con el dinero, afirma que los capitales reales existen en abundancia y sostiene, en cambio, que la escasez monopolista de la circulación monetaria es la responsable de que los poseedores de dinero, e indirectamente también los poseedores de capital, puedan percibir constantemente una renta "inmerecida" *(unearned)* (§§ 236 *ss.*, especialmente §§ 261 y 266).[32]

III

Las Teorías del Uso, especialmente la de Oswalt

Algunas de las numerosas doctrinas que se debatían en la época anterior no han recibido el menor refuerzo durante este período que estamos

[31] *Ertrag und Einkommen*, Jena 1907, pp. 12 *ss.*; *Die Entstehung des Preises aus subjektiven Werstchätzungen. Grundlagen einer neuen Preistheoire (en Archiv für Sozialwissenschaft, t.* XXXIV).

[32] Durante la impresión de la presente obra en su última edición ha llegado

examinando, y otras solamente un refuerzo aislado. Ocurre lo primero, principalmente, con aquellos grupos de teorías que abordaban el problema con demasiado simplismo y con las que lo abordaban, por el contrario, con un refinamiento artificioso manifiesto. Por la primera razón se quedaron sin defensores, en la novísima doctrina, las teorías "incolo-

a nuestras manos el libro de Hoag, *Theory of interest*, Nueva York 1914, en que el autor cree exponer también una nueva teoría del interés, para la que propone el nombre de *nominal value theory* (prólogo, pp. IX y X). A nuestro juicio, su doctrina presenta una grandísima analogía con las teorías de Carver y Fisher. Su exposición se distingue de otras anteriores, principalmente, por su peculiar concepción de la naturaleza del *principal* y por el empleo, relacionado con esto del concepto de *nominal value*. Por *principal*, dice, se entienden dos cantidades de bienes iguales en cierto sentido, pero situadas en momentos distintos. Pero esta igualdad no es, según Hoag, una igualdad *de clase y de número*, como según él opinamos erróneamente nosotros, sino una igualdad *de valor*; y tampoco de valor en el mismo mercado de *un* determinado momento, sino del valor que las dos cantidades de bienes comparadas entre sí adquieren en cada caso en el mercado (cambiante) de su propia capa de tiempo; este valor en el mercado *cambiante* es lo que Hoag llama *nominal value*. Por tanto, las sumas de bienes presente y futura que forman el *principal* deberán tener el mismo "valor nominal", cada una de ellas en el mercado de su propio tiempo (pp. 7 *s.* y 17 *s.*). El autor ve en esta concepción la clave para la explicación certera del fenómeno del interés. A nosotros nos parece, en cambio, que sólo puede servir para embrollar el problema. En efecto, el hecho de que nace el interés es, según se reconoce, la *desigualdad* real del valor que se asigna a los bienes presentes y a los futuros en aquel mercado en que se cambian los unos por los otros. Por eso sólo podemos considerar que es simplemente una manera de oscurecer el verdadero principio de interpretación el convertir la desigualdad de valor que tiene que existir necesariamente para que surja el interés —aunque sólo sea dialécticamente, mediante la introducción de una nueva nomenclatura— en una pretendida igualdad necesaria de valor. Por lo demás, tampoco es exacto desde el punto de vista de la realidad que las sumas de bienes que se entregan y se devuelven en concepto de *principal* tengan que valer necesariamente lo mismo en el mercado de su tiempo respectivo. Si nos fijamos en el préstamo de otros bienes fungibles que el dinero, por ejemplo en el préstamo de trigo o de algodón, o en el de valores fungibles o, finalmente en el de clases de dinero cuya cotización pueda variar con respecto al dinero-tipo, por ejemplo en dinero extranjero o en papel-moneda, veremos que el *principal* puesto aparte para su tiempo puede tener distinto valor que el *principal* que en el mercado de su tiempo ha sido entregado. Por lo demás, advertiremos de pasada que Hoag intercala su teoría del interés en una teoría del valor y del precio basada en el principio de la *final disutility*, y que considera el interés como el precio abonado por una "cosa" a la que da el nombre de "anticipo" *(advance)* (p. 49) y que consiste en el "cambio de servicios anteriores por otros posteriores" (p. 82) y que equivale también a lo que llaman *investment* (p. 104) o *waiting* (p. 157). El "anticipo", dice Hoag, produce "costes", que consisten en el sacrificio del disfrute presente de los bienes o servicios adelantados con vistas al disfrute futuro de los bienes o servicios que se espera adquirir más tarde (p. 69), y el punto de convergencia de los "costes" con el "valor" de los adelantos hechos determina la

loras",[33] la teoría "simplista" de la productividad y las "teorías de la fructificación" de Turgot y Henry George, y por la segunda razón teorías del corte de la sostenida por Schellwien.

Entre las teorías que han encontrado, entre los actuales economistas, contados defensores ha figurado durante mucho tiempo la interesante *teoría del uso*. Su más prestigioso representante, Karl Menger, no aportó posteriormente nada nuevo acerca del problema. Aunque con posterioridad a la época anteriormente examinada publicó un importante estu-

cuantía del precio que se abona por el objeto "anticipo", o sea la cuantía del interés. Nos parece que estos pensamientos son, como ya hemos dicho, parecidísimos a la variante de la teoría de la abstinencia o, mejor dicho, de la teoría del *waiting* formulada por Carver (v. todavía *infra)*, sin que con la nueva nomenclatura empleada por el autor salgan ganando nada en claridad ni en exactitud. Personalmente, deploramos que Hoag se ocupe tanto de nuestra "Teoría positiva" sin haber tenido conocimiento de la nueva edición de esta obra, conocida desde hace ya varios años, ni de los estudios complementarios que la acompañan. Creemos que no habrían llegado a escribir como ha escrito ciertas partes de su obra, especialmente aquella en que critica el papel de la mayor rentabilidad de los rodeos de producción en nuestra teoría del interés, si hubiese llegado a conocer nuestros últimos comentarios sobre el tema, que giran precisamente en torno a los aspectos que a él le preocupan. Y nos parece, asimismo, que a la luz del mismo tema se ve con bastante claridad que el nuevo concepto del *nominal value* corre el riesgo de embrollar hasta los pensamientos de su propio autor. En efecto, bajo la influencia de ese concepto enfoca a través del cristal del valor, adelantándose a los acontecimientos, las circunstancias puramente técnicas del distinto rendimiento de los períodos de producción largos o cortos; y si, situándose en este punto de vista, llega a descubrir la "verdadera razón" de la mayor productividad de los períodos largos de producción en el hecho de que el trabajo presente invertido en un proceso de producción largo puede obtener una "prima" consistente en un excedente de *nominal value* (pp. 126, 129, 145-148), creemos que ello se traduce en un intento de derivar la productividad técnica de la productividad del valor, mientras que serán muy pocos, indudablemente, los que duden que una explicación lógicamente correcta tiene que seguir precisamente el camino contrario, precisamente el camino que Hoag, desde el punto de vista en que se sitúa, considera como un "círculo vicioso" (p. 129).

[33] Sin embargo, entre las teorías de estos últimos tiempos, casi nos inclinamos a considerar como una teoría incolora la teoría del interés de Lehr (*Grundbegriffe und Grundlagen der Volkswirtschaft*, Leipzig 1893, sec. VII, cap. 6); por lo menos, nosotros no hemos conseguido descubrir nada característico en sus manifestaciones bastante prolijas sobre el problema del interés. Lehr niega veracidad a la mayoría de las teorías usuales sobre el interés, pero sólo aporta, por su parte, manifestaciones que sólo entrañan una invocación de la realidad o de la razón de ser, la justicia y la equidad de ciertos hechos o sólo traslucen una motivación de carácter general (como el motivo smithiano de que sin la perspectiva del interés nadie reuniría capitales o los emplearía en la producción o los entregaría a otros en calidad de préstamo, p. 332), pero sin llegar a dar, a nuestro juicio, una verdadera explicación del problema de que se trata.

dio *Zur Theorie des Kapitales* ["Sobre la teoría del capital"],[34] en que el *concepto* del capital es investigado de un modo profundo y fructífero, no creyó oportuno hacer extensiva esta investigación al problema litigioso del interés. Walras, quien ya antes había formulado una teoría del uso que recordaba la de J. B. Say, no pasó de ahí en una época posterior.[35] Durante el período relativamente largo que va desde 1884 a 1900 sólo conocemos un estudio que abraza clara y resueltamente el punto de vista de la teoría del uso (de vez en cuando, nos encontramos con ecos sueltos, casi siempre eclécticos, de esta teoría)[36]: el trabajo de Ladislas Zaleski titulado *Teoría del capital* y publicado en lengua rusa.[37] Nuestro conocimiento de esta obra se limita a unos extractos de ella que me han sido facilitados por quienes conocen el idioma y que nos permiten afirmar que este autor se declara expresamente partidario de la teoría del uso e intenta darle una base científico-natural con la teoría de la "unidad de la materia y de la conservación de la energía". Lo que, desgraciadamente, no podemos saber, por falta de conocimiento directo de la obra, es hasta qué punto y gracias a esta innovación la doctrina de Zaleski se separa de la de Menger, para acercarse tal vez a la teoría razonada de la productividad.

Sin embargo, desde el año 1900 parece haber aumentado de nuevo el número de autores que se dan por satisfechos teóricamente con los razonamientos o tal vez solamente con las palabras de la teoría del uso. Entre estos nuevos partidarios de la "concepción tan *natural* —para decirlo con las palabras de uno de sus portavoces— de que el interés se abona por el uso del capital" podemos citar, por ejemplo, a Cassel (*Nature and necessity of interest*, 1903), a Margolin (*Kapital und Kapitalzins* ["El capital y el interés",], 1904), a Berolzheimer (*Das Vermögen* ["El patrimonio"], en los *Annalen des deutschen Reiches*, 1904, § 11,

[34] *Conrads Jahrbücher*, Nueva Serie, t. vxii (1888).

[35] *Eléments d'Economie politique pure*, 1ª edición, Lausana 1874, 2ª edición 1889. Walras ve en el interés del capital una remuneración abonada por el *service producteur* del capital, que es, según él, un bien material específico (por ej. pp. 201, 211 y xiii de la 2ª edición). Comparte en lo esencial la opinión de Walras Pareto (Cours d'Economie politique, i, pp. 40 *ss.*)., aunque con ciertas referencias ocasionales a la diferencia de valor existente entre los "bienes presentes y futuros" (por ej. p. 50).

[36] Por ej. en Conrad, *Grundriss zum Studium der politischen Oekonomie*, parte i, Jena 1896, § 67; en Dietzel, estudios publicados en la *Göttinger Gelehrte Anzeigen*, de que hablaremos más abajo; en Diehl, (*Proudhon, seine Lehre und seis Leben*, sec. ii, Jena 1890, pp. 204 *ss.*); M. Block, *Progrès de la science économique depuis Adam Smith*, París 1890, t. ii, cap. xxix; Ch. Gide (*Principles d'Econopie politique*, 5ª edición, París 1896, p. 451) y muchos otros.

[37] Kazán 1898.

pp. 595 *ss.*), a Brentano (*Theorie der Bedürfnisse* ["Teoría de las necesidades"], 1908, p. 11) y a Oswalt (*Vorträge über wirtschaftliche Grundbegriffe* ["Conferencias sobre conceptos fundamentales de la economía"], 1905, y sobre todo *Beiträge zur Theorie des Kapitalzinses* ["Contribuciones a la teoría del interés del capital"], en la *Zeitschrift für Sozialwissenschaft*, Nueva Serie, t. I, 1910); y también deberíamos, tal vez, citar en esta relación de nombres a Komorzynsky, con su teoría, un tanto oscura, del "uso del patrimonio" (*Die national-ökonomische Lehre vom Kredit* ["La teoría económico-nacional del crédito"], 1903, pp. 26 *ss.*).

La mayoría de estas doctrinas favorables a la teoría del uso son tan pobres en sus razonamientos —aunque algunas de ellas sean muy pretenciosas en cuanto al tono—, que no reportaría ningún resultado científico positivo al entrar a examinarlas en detalle. A nuestro juicio, las que ofrecen mayor interés teórico son las variantes de Cassel y Oswalt. Acerca de la teoría de Cassel, en que se combinan de un modo tan peculiar como poco satisfactorio las ideas de la teoría del uso y las de la teoría de la abstinencia, ya hemos tratado en otro lugar.[38] Aquí, nos limitaremos a algunas glosas críticas sobre el modo cómo presenta Oswalt la teoría del uso.[39]

Oswalt dice, desde el primer momento, que el problema del interés es completamente "fácil" (p. 103) y "sencillo" (p. 2) y que hace ya mucho tiempo que está resuelto (p. 445). Lo que ocurre es que no debe dejarse uno desviar por toda una serie de dudas y dificultades de origen "escolástico" (p. 2), "inútilmente traídas al problema" y "artificialmente planteadas" de "la concepción tan natural de que es necesario abonar un interés por el uso del capital" (p. 26). Y no cabe duda de que entre estas dificultades que él llama "escolásticas" cuentan, muy en primer lugar, nuestras propias objeciones contra la existencia y la realidad de un uso independiente del capital. Sin embargo, estas objeciones no dejaron de producirle cierta impresión al autor a que nos estamos refiriendo. Así lo demuestra, por una parte, el hecho de que no haya podido menos de mostrar su conformidad con ciertas tesis opuestas por nosotros a la teoría del uso (en la p. 98, por ejemplo, encontramos la confesión explícita de que "*no* existe un uso considerado como algo físico y material coexistente con el bien mismo"). Pero esta impresión la produce, sobre todo, la precaución y la modestia extraordinariamente grandes con que Oswalt procede al exponer su concepto del uso del capital: en cierto

[38] En el *Exkurs* XIII de la 3ª edición de nuestra *Positive Theorie*, pp. 438-450, 4ª edición, pp. 322-331.

[39] Las páginas citadas en el texto se refieren, a menos que otra cosa se indique a los *Beiträge* de Oswalt o al año 1910 de la Zeitschrift für Sozialwissenschaft.

modo, desarma de antemano a la crítica con la inocencia y la falta de pretensiones de las premisas de que parte. Nos dice que el "uso" de que se propone hablar no es, ni mucho menos, un "hecho invocado para la explicación del interés" o una "causa" de este fenómeno, sino un simple "nombre" de que el autor se vale para "designar" ciertos fenómenos reales; un nombre que no prejuzga nada y que no guarda relación alguna con la solución, sino solamente con el planteamiento del problema. El problema consiste, según Oswalt, en saber *por qué* por algo llamado de este o del otro modo se paga un precio a que se da el nombre de interés; y es una cuestión, puramente nominal y que nada prejuzga el llamar a ese algo, como él lo hace, uso del capital o el llamarlo, como nosotros lo llamamos, la plusvalía de bienes presentes con respecto a los futuros (p. 15).

Y esta falta de pretensiones de su concepto del uso es subrayada por Oswalt todavía con mayor fuerza, si cabe, en una fase ulterior de sus manifestaciones. En las pp. 88 *ss.*, contrapone dos variantes muy distintas en cuanto a la conducta de unos poseedores de capital para con otros, variantes que conducen, además, a consecuencias prácticas muy distintas. En efecto, la posesión de una cantidad de bienes "existentes ya desde el primer momento" o de un capital constituye, según expone Oswalt coincidiendo en ello plenamente con nuestra propia teoría, una premisa indispensable para la aplicación de los métodos de producción capitalista, técnicamente más rentables y que roban mayor tiempo. Este acopio de bienes está destinado, necesaria y naturalmente, a ser consumido durante el proceso de producción capitalista. Pero pueden ocurrir dos cosas: o que se consuma sin ser repuesto —en cuyo caso su anterior poseedor se encontrará sin capital al llegar al final del correspondiente período de producción y el método rentable de producción capitalista no podrá proseguirse continuamente por falta del capital inicial necesario para ello— o que durante el tiempo en que los bienes del capital desaparecen por el uso se produzcan los bienes necesarios para reponerlos, con lo que el capital, a pesar de todos los cambios operados en los bienes que lo forman, se mantendrá con la misma existencia cuantitativa; en este caso, después de transcurrir el primer período de producción, el método capitalista podrá, naturalmente, seguir desarrollándose continuamente después del primer período de producción, con todas las ventajas de mayor rentabilidad que lleva aparejadas. Al llegar aquí, Oswalt abre cautelosamente una puerta para que por ella pueda entrar el concepto del uso del capital: este segundo procedimiento, dice, suele "expresarse" diciéndose que el capital no "se consume", sino que simplemente "se usa" (y es el propio Oswalt quien pone ambas expresiones entre comillas). Dos "maneras de expresarse" que el

propio autor glosa inmediatamente con todo género de reservas cautelosas. Debe reconocerse sin más, dice, que cuando se habla del simple uso del capital se recurre a una "expresión puramente metafórica". Sin embargo, es lícito emplear estas expresiones metafóricas "en interés de la comodidad del lenguaje", a condición de que nos pongamos de acuerdo en lo que "por ellas debe entenderse, *hablando sin metáfora*". Y aquí, Oswalt corrobora con toda la claridad y toda la corrección deseables, que las dos personas una de las cuales "consume" su capital, mientras que la otra se limita a "usarlo", *no* proceden, en realidad, de distinto modo: "por el contrario, ambas *lo consumen* y, por tanto, *lo destruyen* del mismo modo, más rápidamente o más lentamente, según la naturaleza física del capital de que se trata. La diferencia en cuanto a su comportamiento dice relación más bien a otros bienes que habrían podido consumir [o, como Oswalt dice, más exactamente aún, a los elementos de que estos otros bienes se hallan formados]... y consiste en que una de ellas consume realmente estos otros bienes, mientras que la otra los deja sin consumir durante algún tiempo". La diferencia práctica estriba en que, al desaparecer los bienes que forman el capital originario, una de estas dos personas no tiene ya ningún capital y, en cambio, la otra posee un capital de igual valor que el que ha desaparecido. A esta diferencia en cuanto al efecto práctico se refiere la expresión *metafórica* (subrayado por el propio Oswalt) de que la segunda "usa simplemente" su capital. Es cuestión de gusto personal, dice Oswalt, el considerar esta metáfora o no como certera; lo que nadie podrá negar, concluye, es la diferencia material que existe entre los dos hechos.

Hasta aquí, como se ve, todo está en perfecto orden: tampoco nosotros tenemos nada que oponer, naturalmente, a esta última afirmación de que existe entre los dos hechos una diferencia material e importante. Y el propio Oswalt expone certeramente, "hablando sin metáfora", en qué consiste esta diferencia: el capital es "consumido y, por tanto, destruído" en ambos casos; la diferencia se refiere solamente al comportamiento de ambas personas con respecto a bienes o elementos de bienes completamente *distintos*. Lo cual vale, por consiguiente, tanto como reconocer que la expresión del "simple uso" del capital no corresponde a la esencia de la cosa, sino que es, pura y simplemente, una "metáfora" empleada para "comodidad del lenguaje". Y, como teóricos de la economía nacional, no es incumbencia nuestra criticar, aunque no los compartamos, los "gustos personales" de nadie.

Pero después de esta introducción impecable, Oswalt de un modo casi insensible, empieza a mostrarse más y más exigente a favor de su concepto del uso del capital. Quien lea todas sus manifestaciones con

cuidado observará, no sin cierto regocijo humorístico, cómo las comillas que al principio el autor empleaba siempre, concienzudamente, para señalar las palabras "simple uso" del capital, como dando a entender su carácter puramente metafórico, van escaseando poco a poco, hasta que por último desaparecen completamente, y observará asimismo cómo la "metáfora" o el "nombre", o también la "idea auxiliar", como Oswalt la llama en alguna ocasión (p. 26), va convirtiéndose cada vez más en realidad, tomando cuerpo de cosa con existencia propia. Pronto leemos que "hemos visto (p. 90) o "está claro" (p. 103) que el uso del capital es algo útil y, más adelante, que es algo valioso por razón de su utilidad y de su escasez relativa, lo que involuntariamente por analogía con el *Cogito, ergo sum* descartiano, le sugiere al lector, necesariamente, la idea de que algo que es útil y valioso tiene, naturalmente ante todo, que *existir*, que tener existencia y realidad. Y más adelante, la "idea auxiliar" metafórica se ha convertido ya en algo tan concreto y tangible como un "medio de producción" (p. 10), que es además, según Oswalt nos asegura ahora en términos muy precisos, un medio de producción *elemental*, un tercer "elemento de los bienes" (pp. 10, 151) o un "bien elemental" (pp. 244, 439) que goza de existencia propia al lado del trabajo y del uso de la tierra. Esta última afirmación, hecha de un modo tan tajante, tiene necesariamente que sorprendernos, puesto que antes el propio Oswalt había expresado como "evidentemente exacta" la idea opuesta, sostenida entre otros autores por nosotros mismos, de que sólo existen dos elementos de los bienes, a saber el trabajo y el uso de la tierra, puesto que el capital no es más que un producto intermedio de la naturaleza y el trabajo, considerando fundada la afirmación de que "todo el rendimiento de la economía proviene, en última instancia, de estos *dos* elementos" (p. 91). Cierto es que Oswalt intenta construirse un puente que le lleve al desconocimiento de esta tesis, al declararla "práctica y teóricamente estéril". Pero, aunque fuera así, ¿acaso es lícito profesar lo contrario de la verdad, siquiera sea ésta una verdad "estéril"? Además, el cuidado con que Oswalt procura sortear aquella tesis y desviarse de ella revela que constituye un estorbo sensible para sus ideas y, por tanto, que no carece, ni mucho menos, de importancia para la concepción teórica de nuestro problema o, dicho en otras palabras, que no carece, en modo alguno, de lo que podría llamarse fecundidad teórica, es decir, que no es, ni mucho menos del todo "estéril". El alegato que Oswalt hace a continuación en pro de su esterilidad práctica —diciendo que de nada serviría, en la realidad, negarse a pagar el interés apoyándose en aquella tesis— presenta tan palpablemente las características de una *petitio principii*, de un intento de monopolizar la existencia del interés como argumento probatorio en

favor de una determinada teoría del interés por la que Oswalt siente preferencia, que nos parece inútil seguir argumentando en torno a este punto.[40]

Después de elevar el uso del capital, de este modo, a un bien elemental con existencia propia, ya es posible presentarlo, por fin, como el tercer "factor del coste" tan afanosamente buscado por la teoría del uso, factor que, al igual que los elementos del coste trabajo y uso de la tierra entra a formar parte del valor y del precio de los productos (pp. 103, 291) y reclama y encuentra una remuneración, que es precisamente la que constituye el interés. Así, Oswalt, que había empezado tan modestamente, con un simple "nombre" y una "metáfora" que no prejuzgaban nada, va asegurando para el uso, pasa a paso, todas las posiciones materiales que este concepto ocupaba en la teoría tradicional del uso. Sólo faltaba dar un paso: Oswalt tenía que manifestarse, necesariamente, de algún modo acerca de las relaciones entre el "uso" y los bienes mismos. Y lo hace de tal modo que coloca al uso dentro de los bienes; es cierto que el uso no es, como dice en una ocasión, nada "físico o material que *coexista* con los bienes mismos" (p. 98), pero según lo que leemos en la p. 103 los usos van "implícitos" en los bienes de que se trata. Obsérvese bien: en la p. 90 Oswalt había declarado con toda claridad que aquellos procesos que dan pie al tópico del "simple uso" por oposición al "consumo" no se efectúan en realidad con respecto a los bienes de cuyo "simple uso" *se habla* metafóricamente, sino con respecto a otros bienes o elementos de ellos completamente distintos; pues bien, ahora nos encontramos con que se halla implícito en ellos —¡Dios sabe cómo!— como bien elemental real algo que, según el propio Oswalt reconoce, no tiene en realidad absolutamente nada que ver con aquellos

[40] La reducción de los bienes capitales consumidos o usados en los diferentes períodos de producción a sus últimos elementos trabajo y uso de la tierra es calificada repetidas veces por Oswalt, al igual que el concepto del "período medio de producción" basado en ella como "carentes de todo interés teórico y práctico" (por ej., en pp. 292, 296). Oswalt no se da cuenta de que con ello socava su propia teoría en una de las tesis cardinales sobre que descansa. En efecto, su propio concepto del "método capitalista" afirma un "incremento de producción" determinado por él, en el sentido de que se logra "un incremento cuantitativo o cualitativo de satisfacción de necesidades *basado en la unidad del trabajo y el uso de la tierra invertidos*". Ahora bien, ¿cómo podría Oswalt llegar a semejante distribución del rendimiento final entre la unidad del trabajo directa e *indirectamente* invertido sin operar, por lo menos mentalmente, es decir, "teóricamente", aquella reducción? Y el propio Oswalt escribe en la p. 85 lo que sigue: "*Pero una consideración teórica que quiera ir realmente al fondo del problema*... *tiene necesariamente* que ver en cada bien la suma y compendio de los elementos de bienes de que éstos se hallan formados". ¿Por qué, entonces, ese anatema de "carente de interés teórico"?

primeros bienes. Y tan en serio toma Oswalt ese "hallarse implícito", que nos reprocha a nosotros incontables veces como nuestro error cardinal el "error de observación" de que pasamos por alto los usos incorporados o implícitos también en los bienes del precio.[41] Finalmente, el mismo Oswalt que en la p. 15 descartaba expresamente el uso de entre los hechos invocados para *explicar* el interés, escribe en la p. 443 estas palabras de resumen: "Mi *explicación* del interés del capital tiende a sostener que es el precio del *uso del capital* que se forma en el comercio de cambio", precio en el que se expresa el valor del uso del capital, que a su vez brota de la confluencia de la utilidad y la relativa escasez de este mismo uso del capital.

Dígasenos, con la mano puesta sobre el corazón: en esta cadena de ideas explicativas, ¿qué es el uso del capital: un nombre vacío, que a nada compromete ni nada explica, o un nombre que corresponde en verdad a un "bien elemental" real e independiente, considerado como eslabón material indispensable de su proceso discursivo de explicación? En el segundo caso, ¿cuándo o dónde pronuncia Oswalt *una sola* palabra en apoyo de la existencia real y efectiva de semejante bien elemental?

No nos dejemos engañar: Oswalt tiene, naturalmente, toda la razón cuando dice que el interés se paga por algo y que este "algo", para poder tener un valor y un precio, tiene que ser, necesariamente, útil y relativamente escaso. Pero el problema estriba precisamente en determinar de un modo cierto la naturaleza de este "algo". Y por el hecho de darle el *nombre* de uso del capital, nombre qua nada dice ni a nada obliga, no nos dice nada acerca de lo que ese "algo" realmente sea; exactamente lo mismo que si se le ocurriera —tomamos este ejemplo de Knies— darle el nombre de "Así" o el de "¡Caramba!", exactamente lo mismo que si lo designase con el signo *x* que los matemáticos emplean para designar las incógnitas sujetas a investigación. Es evidente, sobre todo, que por el hecho de dar a aquel algo un *nombre* propio e independiente no se dice ni mucho menos se demuestra que el tal algo tenga que ser por fuerza un algo *sustantivo* orientado en una cierta dirección. Dicho en términos concretos: de por sí, queda en pie, por lo menos, la posibilidad contraria, la posibilidad de que los bienes presentes entregados en préstamo sean, por su mayor utilidad y su relativa escasez, lo más valioso, en cuyo caso el interés no sería ya el precio por un algo especial e independiente, sino simplemente un equivalente parcial y complementario añadido a los bienes futuros y menos valiosos que han de devol-

41 Oswalt nos reprocha incluso el pasar por alto el *interés* (pp. 5 y 7); es, realmente, una omisión harto imperdonable en el autor de una teoría consagrada percisamente a explicar el fenómeno del interés; imperdonable, naturalmente, suponiendo que en verdad la cometiese.

verse y que, al igual que éstos, ha de entregarse a cambio de los bienes presentes y más valiosos que se han recibido. Y el mismo Oswalt se ve obligado a reconocer expresamente, en varias ocasiones, que esta concepción —que es nuestra propia concepción del problema— constituye una "descripción"[42] o "formulación" que "corresponde" también a "los hechos reales" (pp. 15 y 100); "descripción" que tiene además evidentemente, la ventaja de que no necesita fingir absolutamente nada, sino que corresponde al pie de la letra a los hechos (préstamo, uso consistente en la "destrucción" de los bienes recibidos y devolución de *otros* bienes) que el propio Oswalt expone cuando "habla sin metáfora" (pp. 90 y 98).

En estas condiciones, aparece claro, por lo menos, que la afirmación de que la utilidad o las ventajas que indudablemente se adquieren mediante la posesión de un conjunto actual de bienes o de un capital, una parte, la que sea, corresponde a la acción específica de un elemento especial, de un "bien elemental" especial coexistente con el trabajo y el uso de la tierra; esta afirmación, no es, ni mucho menos, una conclusión que se desprenda de por sí del simple hecho de la existencia de aquella utilidad, ni mucho menos del empleo de un *nombre* especial —sobre todo si, como se nos dice, este nombre nada prejuzga— para designar la causa (la causa total o parcial) que precisamente se trata de averiguar; se trata, en realidad y evidentemente, de la afirmación de una cosa nueva, que por serlo, el que la afirma está obligado a probar de

[42] Oswalt pretende, lo mismo que antes de él había hecho ya Cassel (Nature and necessity of interest, p. 62) insistir en que esto no es más que una "descripción" del fenómeno en que consiste el problema, que no explica nada (pp. 8, 100). Nosotros no podemos mostrarnos totalmente de acuerdo con ésto. Creemos más bien que la tesis del mayor valor de los bienes presentes con respecto a los futuros es ya una primera y no desdeñable estación en el camino hacia la *explicación* del fenómeno del interés, cuya aceptación entraña ya una renuncia a las ideas explicativas de la mayoría de las demás teorías del interés, si no de todas; por ejemplo, con toda seguridad, a las que inspiran las teorías de la explotación, de la abstinencia, del trabajo del uso. Este punto de vista prejuzga ya, en efecto, la concepción del interés como un equivalente parcial por los mismos bienes presentes y no como un equivalente específico por cualquier elemento aparte que se postule. Tampoco Cassel se da plena cuenta, evidentemente, de lo mucho que se contradice al reconocer como un hecho (aun cuando sujeto a explicación) el mayor valor de los bienes presentes, reconociendo por ejemplo que el equivalente de 100 unidades de bien presente no son precisamente otras 100 unidades del mismo bien al año siguiente, sino 105, y al considerar al mismo tiempo esta diferencia de 5 abonada en concepto de interés como un equivalente extraordinario por un elemento específico transferido conjuntamente con los bienes prestados y consistente en el "uso del capital".

un modo especial y objetivo. Pues bien, será inútil que busquemos en Oswalt ni rastro de esta prueba objetiva de lo que afirma.

Llegamos, pues, a la conclusión de que Oswalt no coloca la teoría del uso sobre una base más sólida que sus predecesores. Por el contrario, se limita a construir su teoría, más sorprendentemente todavía que aquéllos, sobre simples palabras. La nota personal y distintiva de Oswalt con respecto a todos los teóricos de la productividad anteriores a él reside precisamente en la confesión paladina y tajante colocada en cabeza de sus manifestaciones de que su "uso" no es más que un modo de expresarse, un simple "nombre", una "expresión metafórica" que no coincide en modo alguno con la cosa que se trata de definir. Y al abogar así, abiertamente, en pro del carácter puramente retórico de su concepto fundamental, sustrae éste, por el momento, a todas las objeciones críticas que hubimos de oponer a sus predecesores que tomaban más en serio que él el concepto del uso, ya que a nadie puede, naturalmente, exigírsele que rompa lanzas discursivas contra una simple figura retórica suspendida en el aire; pero, después de haber adormecido con sus palabras iniciales su propia conciencia crítica y la nuestra, va deslizando poco a poco, por debajo del manto encubridor del simple nombre, una cosa llena de pretensiones y dotada de atributos muy esenciales, creyéndose con ello relevado de todos los deberes que le habría impuesto la afirmación franca y sincera de la cosa que así pretende hacer pasar de contrabando.

Como es lógico, en estas circunstancias, quedan en pie y son plenamente válidas frente a su presentación de la teoría del uso todas aquellas objeciones críticas que en el correspondiente libro de esta obra hemos opuesto a la teoría del uso y que no hemos de repetir aquí como réplica especial a Oswalt para no cansar la atención del lector. Unicamente añadiremos la observación de que no puede servir tampoco de medio de escape para sustraerse al dilema crítico opuesto por nosotros a la teoría del uso el recurso cavilado por Margolin y acogido con aplauso por Oswalt y que se remite a la existencia paritaria de utilidades perennes en ambas partes de todo cambio de bienes, en el bien que se vende y en el que se entrega en concepto de precio.[48] Pues estos recursos, cuando se los desarrolla mediante una labor de pensamiento consecuente, conducen también a un embrollo inextricable de contradicciones y constituyen igualmente una salida tan artificiosa como inútil; aparte de que implican también una manifiesta *petitio principii,* pues mientras que lo que se trata de averiguar es precisamente si los tales "usos" existen y pueden existir como un algo real e independiente, al remitirse a los usos

[48] Véase *supra,* pp. 286 *s.* y Oswalt, pp. 5 *ss.*, especialmente p. 8. Este autor construye sobre esta base el "error de observación" de que hemos hablado más arriba (p. 542) y que quiere achacarnos a nosotros.

que existen también en la parte contraria se da por supuesta la existencia de los usos que se trata de demostrar.

Mientras que en el problema del papel que el concepto del capital desempeña en la explicación del interés, suponiendo que desempeñe alguno, nuestra posición es lo más opuesta que se pueda concebir a la de Oswalt, en oposición además irreductible, existe entre nosotros una afinidad bastante marcada en lo tocante a otros aspectos relacionados también con el fenómeno del interés; sobre todo, en cuanto a la concepción de la esencia y los resultados de los métodos capitalistas de producción y del factor que en ellos representa el tiempo, puede decirse que sólo nos separan diferencias de expresión.[44] Pero como Oswalt concede mucha menos importancia a su defensa del concepto del uso, que considera como un simple problema de formulación, que a la presentación de aquellos hechos reales que según él sirven de base al valor y al precio del uso, probablemente consideraría inadmisiblemente truncada nuestra exposición de su teoría si, para terminar, no nos refiriésemos, aunque sea brevemente, a esta parte de su teoría, que él juzga como la más importante.

Oswalt considera como "hechos que sirven de base al interés" los siguientes:

1) Un "hecho técnico", que consiste en la mayor capacidad de rendimiento de los métodos capitalistas de producción y de consumo, proyectados en un tiempo largo;

2) un "hecho subjetivo", que designa concisamente como "las exigencias del consumo corriente" y que puede servir de obstáculo para aprovecharse plenamente de las ventajas que se desprenden del primer hecho, del hecho técnico;

3) un "hecho histórico", a saber. si los hombres han logrado en realidad limitar las exigencias del consumo corriente de tal modo, que éstas no sean ya un obstáculo para poder aplicar en todas partes el método técnicamente más rentable o, lo que es lo mismo, el método más barato en el sentido del primero de los tres hechos.

[44] Como cuenta Oswalt en la nota a p. 434, esto le ha valido el ser considerado por Eulenberg, pura y simplemente, como el "intérprete" nuestro, calificación contra la que Oswalt se rebela con toda razón y que tampoco nosotros podemos dejar pasar sin protesta. Por eso precisamente no hemos querido inmiscuirnos para nada en las prolijas controversias sostenidas entre Oswalt y Bortkiewicz en torno a nuestra teoría del interés (en *Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung*, etc., t. XXXI, y últimamente en las *Beiträgen zur Theorie des Kapitalazinses* del primero), pues de otro modo nos habríamos visto en la precisión de defendernos contra ciertas "defensas" de nuestra teoría, indudablemente bien intencionadas.

El hecho técnico fundamenta, en relación con los otros dos, la *utilidad* del bien elemental uso del capital, el hecho subjetivo *puede* fundamentar su *valor* al hacer que sea y siga siendo escasa la cantidad existente de capitales y de uso del capital, y del tercer hecho histórico, depende el que *se produzca en realidad* esta escasez relativa y el valor de los usos del capital que de ella brota, en cuyo caso surge el interés. Por tanto, según Oswalt, el nacimiento del interés presupone siempre la cooperación simultánea de los tres factores, postulado que Oswalt combina con una viva polémica contra nuestra teoría, ya que nosotros hemos afirmado de pasada que de nuestros tres factores determinantes del interés (que *no* son, ciertamente, idénticos a los propugnados por Oswalt) cualquiera de ellos por sí solo puede provocar el fenómeno del interés, aunque en un grado más tenue.[45]

Pero, a pesar de esta polémica, creemos que no es grande la diferencia que existe entre nuestras doctrinas respectivas, prescindiendo, naturalmente, de la inclusión en la cadena explicativa del supuesto bien elemental uso del capital. Las diferencias se refieren más bien al orden puramente externo. Para poder apreciar en todo su alcance estas diferencias, permítasenos observar previamente que el "hecho técnico" de Oswalt coincide en esencia con nuestro "tercer fundamento", mientras que lo que él llama "exigencias del consumo corriente" parece ser un nombre colectivo un tanto vago que engloba de manera algo confusa varios grupos de hechos muy eterogéneos. En efecto, estas "exigencias del consumo corriente" abarcan, *1*] todo nuestro "primer fundamento", es decir, aquellos casos en que la mayor importancia de las necesidades actuales obedece a razones de aprovisionamiento muy concretas, desfavorables al presente; 2) nuestro "segundo fundamento", en el que se preven causas y casos en los que necesidades igualmente intensas del presente tienen preferencia ante necesidades futuras del mismo grado de intensidad y, además, 3) un hecho de carácter muy general que no implica ninguna razón especial para que se dé preferencia a los bienes presentes y que es, simplemente, una de las premisas más elementales de toda gestión económica racional, a saber: la actuación con arreglo al principio de la economicidad. En efecto, Oswalt atribuye a "las exigencias del consumo corriente", en el proceso de nacimiento del interés, la función de impedir que las fuerzas productivas originarias se inviertan en toda la línea en los métodos de producción técnicamente más rentable y que absorben más tiempo. Esto es absolutamente exacto. Pero en el cumplimiento de esta función interviene también entre otros, y con una participación muy amplia, el simple hecho de que en la satisfacción de

[45] Oswalt, *l. c.*, pp. 82 *ss.*, 90 *ss.*, 235 *ss.*, 443 *s.*

nuestras necesidades, el hombre suele proceder, con arreglo al principio de la economicidad, ateniéndose al rango de su importancia. Ahora bien, si una parte de nuestras necesidades pertenece al futuro y otra parte forma, naturalmente, parte del presente, huelga decir que éstas, aun sin necesidad de que por principio se dé preferencia a las necesidades actuales, se satisfarán antes que las futuras cuando de suyo sean más importantes.

Y este hecho tan simple conduce ulteriormente al "obstáculo" certeramente afirmado por Oswalt, por el siguiente camino, que ya habíamos señalado expresamente nosotros en la p. 348 de nuestra *Positive Theorie:* si, por efecto de un ahorro inmenso formador de capitales, los medios originales de producción del presente se orientasen exclusiva o preferentemente, mediante los métodos técnicamente más rentables, a los fines de producción de un futuro remoto, esto traería como consecuencia el que se atendería abundantísimamente a las necesidades de un remoto futuro, pero en cambio se atendería con una escasez extraordinaria a las necesidades del presente o, dicho en otras palabras, se dejarían al descubierto las necesidades más importantes del más próximo futuro para atender, en cambio, a las necesidades menos importantes de un futuro remoto, lo que, naturalmente, sería contrario al principio elemental de toda economía racional, según el cual las necesidades se satisfacen por orden de su importancia.

Por tanto, entre Oswalt y nosotros no existe la menor discrepancia acerca del hecho de que aquellos hechos simples y generales contribuyen también indirectamente —al provocar una "escasez de capital"— al nacimiento del interés, y no hay razón para que Oswalt hable de que nosotros "pasamos por alto" nada, en lo que a este aspecto del problema se refiere.[46] La diferencia consiste simplemente en que Oswalt opina que ampliando cuidadosamente la formulación de su "hecho subjetivo", puede incluir también entre las "causas especiales de nacimiento del interés" los hechos que constituyen las premisas más generales de toda gestión humana de la economía, mientras que nosotros éramos y seguiremos siendo de opinión de que sólo pueden aducirse como causas especiales de nacimiento del interés precisamente aquellas razones *especiales* por las cuales se da *preferencia* a los bienes presentes, y que, en cambio, los hechos fundamentales de orden general de toda gestión económica

[46] Precisamente a lo largo de todo nuestro libro razonamos constantemente la existencia de una demanda de bienes presentes superior a la oferta y fuente, por tanto, de intereses a base de la necesidad de proveer *a la subsistencia durante el tiempo intermedio* que ha de transcurrir por virtud de estos largos rodeos de producción, es decir, a base de lo que Oswalt llama las "exigencias del consumo corriente".

racional sólo tienen por qué figurar en el razonamiento, si han de ocupar el lugar que les corresponde, allí donde la derivación del fenómeno del interés de las causas especiales que lo determinan lo exija así.

Dicho en otros términos: aunque nosotros estamos perfectamente convencidos de que el fenómeno del interés no podría existir —ni, por lo demás, tampoco una economía humana— si no existieran necesidades o si la no satisfacción de éstas no causase al hombre desasosiego, no por ello consideramos necesario agregar a nuestras tres razones del nacimiento del interés una razón especial, la cuarta, consistente en "la existencia de necesidades humanas", ni otra más, la quinta, consistente en las "consecuencias perjudiciales de su no satisfacción", pues entonces con la misma razón tendríamos que añadir, como sexta razón, la existencia de bienes, como séptima la existencia de bienes *económicos*, como octava la aplicación de los bienes con arreglo a su utilidad-límite, y así sucesivamente, pues es indudable que todos estos hechos generales tienen que concurrir para poder explicar plenamente el fenómeno del interés. En realidad, lo que Oswalt recoge en su "hecho subjetivo" que no se contenga en nuestros dos primeros fundamentos no dice ni más ni menos que lo que dicen aquellas afirmaciones evidentes que acabamos de hacer, presentándolas como razones cuarta y quinta. La tesis de que hay necesidades corrientes, presentes, a que atender sólo en apariencia dice más que la afirmación general de que existen necesidades humanas, pues por el mero hecho de existir de suyo se comprende que no todas ellas pueden flotar en el porvenir, sino que algunas de ellas tienen que existir en el presente. Y cuando Oswalt (p. 85) dice que el intento de "*dilatar* la satisfacción de estas necesidades hasta un remoto porvenir, rebasando una cierta línea de previsión", traería como consecuencia "la destrucción física del hombre" o, por lo menos, "un quebrantamiento del bienestar material", no hace más que expresar con otras palabras las perjudiciales consecuencias de aquella no satisfacción de las necesidades: el "*no* satisfacer *todavía*" equivale, en efecto, a "*no* satisfacer" las necesidades actualmente sentidas, y el "aplazar" la satisfacción de las necesidades significa una *omisión*, con la perspectiva de una satisfacción futura, pero una omisión al fin y al cabo, de un acto de satisfacción presente, sin que aquella perspectiva pueda, naturalmente, modificar ni atenuar en lo más mínimo la gravedad de las consecuencias de la omisión ni hacer que el acto de satisfacción futuro, caso de que llegue a realizarse, llegue a convertirse jamás en la satisfacción de las necesidades *presentes* ni pueda saciar o calmar el hambre o el dolor que el hombre siente en el momento actual; satisfará, si acaso, otra necesidad futura, pero no la presente, que se quedará definitivamente sin satisfacer. Si "aplaza-

mos" para mañana el acto de comer, saciando nuestra hambre de hoy, ello querrá decir que hoy pasaremos hambre, definitiva e inapelablemente, ni más ni menos que si de antemano decidiésemos renunciar definitivamente a comer hoy; si mañana comemos, saciaremos otra hambre, la de mañana.

No cabe duda de que las graves consecuencias de la no satisfacción de las necesidades presentes, a que se refiere Oswalt, pueden influir de un modo real e incluso directamente en la preferencia que demos a los bienes presentes con respecto a los futuros; pero, en la medida en que ocurre así, esta influencia quedará encuadrada dentro de los motivos y los hechos de nuestro "primero" o de nuestro "segundo fundamento": las necesidades apremiantes del presente hacen, en el sentido de nuestro primer fundamento, que el hombre prefiera una suma de bienes presentes a una suma igual de bienes que puede llegar a disfrutar en un futuro tal vez menos angustioso; y aun cuando los apremios del presente y los apremios previsibles del futuro fuesen igualmente grandes, la necesidad de atender momentáneamente a las exigencias elementales de la vida nos llevaría siempre, en el sentido de nuestro segundo fundamnto, cuando se trate de la existencia real de necesidades, a preferir los bienes presentes a los futuros, por la "brevedad e inseguridad de nuestra vida", pues si no podemos atender a las necesidades más apremiantes de nuestra existencia será todavía más insegura nuestra vida en el porvenir, y con ello la utilidad que podamos sacar de una suma de bienes futuros.

Todo lo que queda de las "exigencias del consumo corriente" de Oswalt después de eliminar las combinaciones especiales contenidas en nuestros dos primeros fundamentos se reduce, a nuestro juicio, después de lo que queda dicho, a la trivialidad de que existen, en general, necesidades humanas —y, como es natural, no todas en el futuro, sino algunas de ellas en el presente— y de que estas necesidades presentes, si se quieren evitar las consecuencias perjudiciales que su no satisfacción llevaría aparejada, reclaman también, naturalmente, su satisfacción. Y asimismo es verdad, indudablemente, que la concurrencia de las necesidades presentes y el apremio de su satisfacción entorpece la satisfacción de las necesidades futuras, pero querer sacar de esta idea un título especial para el nacimiento del fenómeno del interés es, para nosotros, algo así como si, para explicar el valor de una clase cualquiera de bienes a base de una razón que justificase específicamente la creación o la elevación del valor de esta clase misma de bienes y no de otra, se alegase que la necesidad a que esa clase de bienes sirve no es la única necsidad humana que existe y que las exigencias que plantea la satisfacción de las otras necesidades humanas impide que todas nuestras fuerzas de trabajo y todas las utilidades de nuestras tierras se dediquen exclusivamente a producir aquella

clase concreta de bienes, en cuyo caso estos bienes existirían, evidentemente, en mucha mayor abundancia, tendrían menos valor y serían, tal vez, bienes libres sin valor alguno. Claro está que hay ocasiones en las que es necesario apoyarse en estas verdades generales y triviales —como, por ejemplo, en el razonamiento citado más arriba de la p. 348 de nuestra *Positive Theorie*, dedicado a explicar el alcance de nuestro "tercer fundamento" o, en términos mucho más amplios todavía, en toda la teoría del ahorro y la creación del capital[47]—, pero por las razones indicadas, en este caso no hemos considerado necesario ni oportuno incluirlas entre aquellos hechos *especiales* que justifican la *preferencia* dada a los bienes presentes sobre los bienes futuros.

Y otro tanto podemos decir, evidentemente, por lo que se refiere a la tercera razón de Oswalt, la que él llama "razón histórica". De hecho, también nosotros estamos de acuerdo con el requisito de la "escasez relativa" —naturalmente, no en lo que se refiere a los usos imaginarios del capital, sino en lo tocante a los bienes presentes—, y en nuestra teoría hemos tenido ocasión de insistir repetidas veces y con mucha fuerza en este aspecto.[48] Pero entendemos que el incluir este requisito, de un modo independiente y paritario, entre las razones que justifican la mayor valoración de los bienes presentes constituye un pleonasmo, puesto que la "escasez de capital", allí donde se manifiesta, es un efecto intermedio provocado por las otras "razones" que dan nacimiento al interés y no una razón especial coexistente con ellas. En realidad, esto es reconocido muy claramente e incluso declarado expresamente por el propio Oswalt, cuando (en la p. 82) deriva el interés de la confluencia de *dos* hechos solamente, el "técnico" y el "subjetivo", definiéndose el hecho "histórico" que señala como tercer factor y que convierte en "realidad" la "posibilidad" del interés, establecida por los dos primeros hechos, (p. 86), "más exactamente", como "el grado de acción de los dos indicados factores".

Llegamos, pues a la conclusión de que la manera cómo presenta Oswalt, modificándolos, los hechos esenciales y generales determinantes del interés expuestos por nosotros no representa ningún progreso. Y ahora, unas cuantas palabras sobre el criterio, que este autor expone en tono agudamente polémico, de que uno cualquiera de nuestros tres fundamentos del fenómeno del interés no bastaría por sí solo, como nosotros aseguramos, para producirlo. sino que para ello tienen que con-

[47] Véase nuestra *Positive Theorie*, por ej. 183 *ss.*, especialmente pp. 635 *ss.*, 4ª edición pp. 137 *ss.*, especialmente pp. 474 *ss.*

[48] Por ej. *Positive Theorie*, pp. 540 *s.*, 4ª edición pp. 402 *s.* y *Exkurs* XII, pp. 350 *s.*, 4ª edición p. 257.

currir necesariamente lo que Oswalt llama el hecho técnico y el hecho subjetivo. Nos parece que esta polémica obedece en buena parte a una incomprensión y en otra parte considerable a un error material. A nuestro juicio, incurre en un error material Oswalt cuando dice que sin la cooperación de su primera razón (que es nuestro "tercer fundamento"), es decir, sin un mayor rendimiento técnico de los métodos capitalistas, no podría existir jamás el interés. A nosotros no nos cabe, por el contrario, la menor duda de que podría llegar a existir un préstamo consuntivo combinado con un "interés consuntivo" aun sin necesidad de que concurriese ese fundamento, por ejemplo en una tribu que viviese exclusivamente de la recolección de frutos al margen de todo régimen capitalista.

En cambio, descansa en una incomprensión, según lo que anteriormente se dijo, la objeción polémica de que nuestro tercer fundamento no puede provocar el interés "por sí solo", sino solamente en combinación con el "hecho subjetivo" de Oswalt. Naturalmente que no podría surtir ese efecto sin aquella parte del "hecho subjetivo" de Oswalt que éste hincha hasta lo trivial frente a nuestras dos primeras razones, es decir, no podría surtir semejante efecto si no existiesen ningunas necesidades presentes o si fuese posible posponer éstas, faltando al principio fundamental de la economicidad. Pero sí puede surtir efecto "por sí solo" en el sentido en que *nosotros* lo afimamos, es decir, sin que concurra ninguno de *nuestros* dos primeros fundamentos del fenómeno del interés.[49]

No querríamos poner fin a este análisis, crítica de la teoría de Oswalt sin repetir aquí una observación que ya nos hemos visto abligados a hacer con respecto a otros varios autores, a saber: que la misión crítica que en esta obra nos hemos asignado nos obliga, desgraciadamente, a insistir de un modo unilateral precisamente en los errores y los defectos de una doctrina que, aparte de los puntos litigiosos que aquí hemos hecho resaltar, aporta multitud de brillantes pruebas de profundo análisis teórico y se halla expuesta con un gran dominio de la ciencia económica.

IV

La Teoría de la Abstinencia. Desarrollo de esta Teoría principalmente por MacVane y Marshall. Intento de una nueva interpretación de Carver

La teoría de la abstinencia ha sido durante estos últimos tres decenios objeto de vivos esfuerzos teóricos casi podríamos decir que inesperados.

[49] Creemos que las anteriores y aún más detalladas explicaciones que damos en nuestro *Exkurs* XII (que Oswalt no pudo tener aún presente) privan de base a estas confusiones y otras parecidas.

Diremos, para comenzar con algunos detalles, que esta teoría ha recibido interesante socorro por haber sido defendida eficazmente por algunos autores contra la objeción que más ruido había armado en la literatura polémica de agitación, principalmente en la literatura socialista. Nos referimos a la objeción de que son precisamente los más poderosos capitalistas los que menos ocasión han tenido de mostrar su "abstinencia", lo que causa una manifiesta desarmonía entre la magnitud de la pretendida causa —la abstinencia practicada— y el supuesto efecto, o sea la suma de intereses percibidos.

Pero, aplicando una de las ideas comunes a la teoría ricardiana y a la teoría de la utilidad-límite, se hizo resaltar desde diversas partes y no sin razón que, reflexionando serenamente, veíase que aquella desarmonía no era, ni mucho menos, una razón poderosa contra la justeza de la teoría de la abstinencia. Había que tener en cuenta, en efecto, que, por principio, la remuneración con que el precio comercial de los productos recompensa los sacrificios necesarios para su producción tiende a equilibrarse, cuando la magnitud de los sacrificios es distinta, con los sacrificios más altos exigibles. Por eso no es extraño, se dice, que la misma cuota de interés que basta para compensar los sacrificios más altos de la abstinencia represente para aquellas personas a quienes la creación y conservación de sus capitales impone un sacrificio relativamente pequeño una recompensa extraordinariamente grande (el *sabers surplus* de Marshall).[50] Claro está que con esto sólo se eliminaba una de las objeciones opuestas a la teoría de la abstinencia, la más superficial de todas; este razonamiento no desvirtúa el razonamiento mucho más profundo, basado en razones de lógica interna, en que nosotros nos hemos apoyado para rechazar la teoría a que nos referimos.[51]

Más tarde, Macvane introdujo en esta teoría una innovación terminológica bastante importante, que consiste en sustituir la palabra "abstinencia", pretexto para no pocos reparos, por el nombre más suave y más

[50] Esta argumentación apologética en favor de la teoría de la abstinencia ha sido empleada con mayor energía que por nadie por Macfarlane, *Value and distribution*, Filadelfia 1899; pp. 175-177. Ya coincidía en el fondo con ésto Loria (*La rendita fondiaria*, Milán 1880, pp. 619 *ss.*), Marshall, con su teoría del *savers surplus* (*Principles*, 3ª edición, Londres 1895, p. 606), Carver, Barone y, en general, probablemente todos los economistas que reconocen la "teoría del valor liminar" y se inclinan, al mismo tiempo, a la teoría de la abstinencia; v. también *supra*, pp. 294 *ss.*

[51] Una observación de Macfarlane, *l. c.*, *p.* 179, extensiva también a este punto, no llega, a nuestro juicio, al fondo del problema y encierra más bien una contraafirmación que un intento de rebatir la objeción con razones en contra.

exacto de "espera" (*waiting*).[52] Esto representaba una cierta aproximación al punto de vista de aquella teoría que hace hincapié para explicar el fenómeno del interés, en la diferencia de tiempo entre los bienes y disfrutes presentes y los futuros; y es significativo que, desde entonces, no pocos de los novísimos representantes de la teoría de la abstinencia consideren esencialmente idénticas esta teoría y la "teoría del agio".[53] Sin embargo, hay un obstáculo esencial que se oponía y sigue oponiéndose a la fusión de ambas teorías: el hecho de que Macvane y sus sucesores siguen atribuyendo a la abstinencia atenuada como "espera" la posición de un sacrificio independiente que debe ser tenido en cuenta además del trabajo.

La tendencia de los teóricos de la abstinencia, que ya tuvimos ocasión de apreciar en el período anterior, a incluir en su modo de tratar el problema del interés, de una manera ecléctica, reflexiones pertenecientes a otros círculos de ideas se observa también entre sus novísimos defensores. Por eso es lógica y fácilmente explicable por lo que acabamos de decir la frecuente propensión a mezclar en esta teoría elementos tomados de la "teoría del agio". Y asimismo observamos otras combinaciones eclécticas; en Loria, por ejemplo, la teoría de la abstinencia aparece combinada con elementos tomados de la teoría de la explotación.[54]

[52] *Analysis of cost of production*, en *Quarterly Journal of Economics*, julio 1887; véase también *supra*, p. 524 *ss*.

[53] Macfarlane, por ejemplo, opina que la *exchange-theory* en esencia aprobada por él y a la que da ese nombre (véase *supra*, p. 526 *ss*.) es la que expone bajo una forma corregida y desarrollada ("the theory here proposed is, after all, but an extension of Böhm-Bawerk analysis", *l. c.*, p. 231), forma corregida para la que propone el nombre también corregido de *normal value theory*. Y lo mismo sobre poco más o menos opina Carver acerca de la relación entre ambas teorías (véase infra) *y tal vez* también el profesor Marshall.

[54] No creemos equivocarnos al adscribir fundamentalmente a la teoría de la abstinencia el punto de vista de Loria, aunque es cierto que no llegamos a comprenderlo del todo. Por lo menos, en este sentido apuntan los pasajes más claros de sus obras antiguas (Rendita fondiaria, pp. 610 *ss*.; *Analisi della proprietà capitalista*, Turín 1889, *passim*) y, a tono con ésto, en la más reciente obra extensa del autor (*La constituzione economica odierna*, Turín 1899) se presenta la *astensione* del capitalista como un factor que desempeña un papel esencial en la distribución del producto (por ej., en pp. 36 *s*., 75). En el mismo sentido parecen orientarse las manifestaciones del autor sobre los motivos y los límites de la acumulación (por ej. en Constituzione, pp. 73 *ss*., 98 *s*.). Sin embargo, en todas las obras de Loria encontramos también puntos de vista de los que se infiere que el autor reconoce también una parte esencial en el fenómeno del interés, por lo menos en su forma y extensión actuales, al factor explotación (por ej. en *Constituzione*, pp. 34 *s*., 281). Una especialidad conocida de Loria consiste en que atribuye a la apropiación de la tierra una influencia peculiarmente decisiva y

De entre la serie de exposiciones positivas coherentes que pertenecen a este grupo de teorías creemos obligado someter dos a un análisis especial. Una de ellas porque es, en cierto modo, la exposición modelo de la teoría de la abstinencia adaptada a las exigencias de nuestro tiempo y mantenida, además, por la autoridad de uno de los economistas más prestigiosos, quien poseyendo plenamente todas las dotas del investigador y del expositor, se esfuerza visiblemente en ofrecer una explicación armónica y en la que, al mismo tiempo, se tienen en cuenta de un modo completo todos los hechos importantes de estos últimos tiempos. La segunda de las teorías a que nos referimos solicita nuestra atención como un intento original encaminado a dar al "sacrificio de la abstinencia" una interpretación totalmente nueva.

La primera de estas dos teorías, que pasamos a examinar, es la de Alfred Marshall.

El profesor Marshall entiende que las dos causas fundamentales a que responde el interés del capital son dos circunstancias que él designa con las palabras de *prospectiveness* y *productiveness* del capital. La *prospectiveness* consiste en que el capital empieza a rendir utilidad en el porvenir: para formar un capital, es necesario actuar, obrar previsoramente (*men must act prospectively*); es necesario "esperar" y "ahorrar", "sacrificar el presente al porvenir".[55] La *productiveness* se basa en las ventajas productivas que ofrece la ayuda de un capital: éste hace que la producción sea más fácil y más rentable.[56] La productividad del capital hace de éste un objeto de apetencia (*demand*); pero la oferta de capitales

muy amplia en la formación y cuantía de la ganancia del capital (por ejemplo, en *Costituzione*, pp. 35, 37, 67 *ss.*). A nuestro juicio, este criterio (expuesto y refutado con todo detalle en la aguda obra de Graziani, *Studi sulla teoria dell'interesse*, Turín 1898, pp. 46-50) es absolutamente erróneo y, en general, nos parece, y no queremos dejar de decirlo así, que las especulaciones teóricas de Loria tienen, en muchos aspectos, más de fantásticas que de exactas y en ellas se deslizan con harta frecuencia incomprensiones bastante superficiales de las ideas de otros.

[55] *Principles of Economics*, 3ª edición, pp. 142, 662. Las ediciones cuarta y quinta, publicadas posteriormente, coinciden en todo lo esencial con la tercera.

[56] Pp. 152, 622, 751. El prof. Marshall, en este pasaje y en todos aquellos en que explica la *productiveness* concibe ésta de un modo absolutamente certero, como una productividad técnica, la cual se manifiesta en un incremento de producción, logrado con el mismo gasto de fuerzas productivas originarias; por tanto, exactamente lo mismo que nosotros concebimos, en nuestra teoría del interés, la productividad física o técnica. Y parece que el prof. Marshall coincide también con nosotros en considerar la producción capitalista como una producción por "rodeos", por medio de *round aboute methods* (cfr. por ej. Principles, p. 612, y también la nota de p. 664, que parece sugerir más bien una posición discrepante).

se mantiene a un nivel tan bajo, por razón de los sacrificios que van unidos a su *prospectiveness*, que el uso del capital requiere un precio y se convierte en fuente de una ganancia.[57]

Todos los detalles ulteriores se desprenden de la ley general del cambio, que es el punto de vista específico desde el que Marshall enfoca el problema del interés. Con arreglo a dicha ley general, el valor "normal" de las mercancías se sitúa, a la larga, en el nivel en que la demanda se equilibra con los costes de producción, a propósito de lo cual acentúa Marshall especialmente la posición coordinada de estos dos factores, que se influyen mutuamente. Ahora bien, los costes reales están representados por la totalidad de "esfuerzos y sacrificios" a que es necesario someterse para producir un bien. Forma parte de ellos, además del trabajo, el "sacrificio" (*sacrifice*) que lleva aparejada siempre la "espera", el aplazamiento de disfrute (*putting off consumption, postponement of enjoyment*) inseparable de toda formación y de todo empleo de capital.[58] Es una expresión poco adecuada y expuesta fácilmente a tergiversaciones la expresión de "abstinencia" empleada por los antiguos economistas para designar este sacrificio, pues es indudable que los que acumulan mayores capitales son las gentes más ricas, quienes con toda seguridad no practican "abstinencia" alguna, en el sentido usual de esta palabra; por eso es más exacto, dice Marshall, siguiendo el ejemplo de Macvane, considerar como contenido de este sacrificio un simple aplazamiento del disfrute, una "espera" (*waiting*). No obstante, es indudable que esta espera representa un auténtico sacrificio, que debe ser tenido en cuenta al lado del trabajo (p. 668).

Este sacrificio debe, al igual que el trabajo, encontrar su remuneración a través de los precios permanentes de las mercancías, y concretamente con arreglo a su *marginal rate* (p. 607), es decir, que la remuneración de las mercancías deberá ser lo bastante grande para resarcir debidamente la parte más desagradable y más dura del sacrificio que sea necesario para mantener la oferta de la altura de la demanda (p. 217). Esta remuneración es el interés del capital, el cual debe explicarse, consecuentemente, como el salario abonado por el sacrificio que lleva implícito la espera (*reward of the sacrifice involved in the waiting* p. 314),. Es indudable que muchas gentes ahorarían aun sin necesidad de obtener esta recompensa del mismo modo que muchas gentes trabajarían aun sin necesidad de percibir un salario; y es también evidente que muchas partes del capital se formarían aun con un tipo de interés más bajo que el vigente: sin embargo, esto sólo hace que los ahorradores de que se trata,

[57] P. 662.
[58] L. c., pp. 216, 315.

en virtud del principio de que el precio debe remunerar la parte de la oferta que representa mayor sacrificio, obtengan una remuneración superior a los merecimientos de su propio sacrificio, remuneración a que Marshall da el nombre de *savers* o *waiters surplus*. Sin embargo, como pocas gentes harían ahorros importantes sin el salario que representa el interés, está también justificado explicar éste como *reward of waiting* (p. 314). Y, replicando a los socialistas, quienes sostienen que el valor de las mercancías depende exclusivamente de la cantidad de trabajo invertido en su creación, Marshall declara enfáticamente que el punto de vista de los socialistas sólo sería exacto si los servicios prestados por el capital pudieran considerarse como "bienes libres", ofrecidos sin sacrificio alguno (p. 669); pero es falso, porque el aplazamiento de las satisfacciones representa, en general, un sacrificio por parte de quien realiza el aplazamiento *(the postponement of gratifications involves* in general *a sacrifice on the part of him who postpones*; p. 668).

No creemos equivocarnos si decimos que esta doctrina expuesta por el profesor Marshall es, esencialmente, una teoría de la abstinencia cautelosamente formulada y terminológicamente mejorada. Coincide plenamente con la teoría de Senior en cuanto a sus ideas fundamentales. La formación del capital exige por parte del capitalista un sacrificio real, consistente en el aplazamiento del disfrute, sacrificio que, al igual que el trabajo, es un elemento independiente de los costes de producción y, por tanto, debe encontrar en el precio de los bienes una remuneración independiente, al modo y con arreglo a las leyes (cuidadosamente formuladas por Marshall) conforme a las cuales influyen los costes en el precio de los bienes.[59].

Como es lógico, en estas circunstancias, nuestro punto de vista ante la teoría del profesor Marshall no puede diferir mucho del que, en una parte anterior de esta obra, hubimos de exponer con respecto a la teoría de la abstinencia en general. Aunque estemos completamente de acuerdo con Marshall en que tanto la *prospectiveness* como la *productiveness* del capital guardan alguna relación con la explicación del fenómeno del interés, creemos que la explicación que él da, coincidiendo en lo esencial con los otros teóricos de la productividad no se halla en consonancia con los hechos y está, además, en contradicción con las leyes del pensamiento.

Ante todo, consideramos inadmisible ver en el aplazamiento del disfrute, que va unido a la inversión de trabajo para un disfrute alejado en el tiempo, un sacrificio que deba ser tenido en cuenta además del trabajo mismo. Las razones de este criterio nuestro han sido expuestas ya

[59] Cfr. la exposición de la teoría en Senior *supra*, pp. 290 *ss*.

más arriba.[60] Al parecer, estas razones no son del todo convincentes para el profesor Marshall, puesto que, con pleno conocimiento de ellas, se atiene a su doctrina la, cual coincide en lo esencial con la teoría de la abstinencia. Intentaremos, pues, reforzarlas aquí por medio de algunos esclarecimientos adicionales, apoyándonos para ello en algunas observaciones que encontramos en la obra de Marshall que estamos analizando.

Marshall, de modo parecido a cómo lo hace Jevons,[61] intercala en su doctrina algunas observaciones de orden psicológico sobre el tema de la valoración de las privaciones y los goces futuros. Tal como está constituída la naturaleza humana, la mayoría de los hombres no aprecian un goce futuro, aunque su consecución sea absolutamente segura, tanto como un goce presente de la misma naturaleza, sino que lo valoran, descontando también su magnitud, con un descuento, cuya cuantía varía mucho según las distintas personas y según el diverso grado de paciencia y de dominio sobre sí mismas de que estas personas disponen.[62] El valor presente de un goce futuro y, también, por tanto, la utilidad-límite presente de una fuente de goces alejada en el tiempo *(the present marginal utility of a distant source of pleasure)* es, por consiguiente, menor que el valor del mismo goce futuro en el momento en que realmente se produce. Así, por ejemplo, si alguien desconecta los goces futuros, según su temperamento, con arreglo al tipo general del 10 por ciento, atribuirá al valor presente de un goce que quede a un año de distancia, si este goce tiene en el momento de producirse, toscamente calculado,[63] un valor de 11, un valor presente de 10. Ahora bien, de numerosas manifestaciones de Marshall se desprende que el hecho psicológico de que la gran masa de la humanidad da a las satisfacciones presentes una preferencia sobre las futuras es exactamente el mismo hecho psicológico en que se basa su

60 *Supra,* libro IX.

61 Véase *supra,* pp. 486 *ss.*

62 *Principles,* pp. 195-197; en términos parecidos en p. 794 y *passim.* Marshall, de un modo tan claro como certero, distingue a este propósito esta menor valoración con los goces futuros de otras diferencias de valoración que pueden presentarse con motivo de una diferencia en cuanto al tiempo, pero que tienen origen distinto; a saber: de una parte, las valoraciones menores de goces y bienes futuros que proceden de la inseguridad de llegar a adquirirlos o disfrutarlos y, de otra parte, las diferencias de valoración que provienen del hecho de que, al cambiar las demás circunstancias, cambian también el carácter o la magnitud de los mismos goces futuros; por ejemplo, por un cambio previsible en cuanto a la capacidad disfrute (excursiones alpinas después de pasada la juventud) o por razón de un cambio cualquiera en cuanto a la abundancia de las existencias de bienes que influya en la utilidad marginal (acopio de huevos para el invierno).

63 Olvidando los intereses compuestos. Marshall, en la nota V del apéndice a sus *Principles,* desarrolla una fórmula algebraica exacta en apoyo de esto.

hipótesis de que la espera implica un sacrificio.[64] En la doctrina de Marshall, el hecho de que, en general, atribuyamos a los goces presentes una preferencia sobre goces futuros de la misma magnitud y el de que la espera de goces futuros sea considerada por nosotros, también en general, como un sacrificio que acrecienta los costes de lo que esperamos son solamente dos expresiones distintas del mismo hecho psicológico.

Pero, en realidad no se trata simplemente de dos expresiones distintas, sino de dos modos distintos de concebir y sobre todo, que es lo interesante en lo que a nuestro problema se refiere, de dos concepciones contradictorias e incompatibles entre sí, una de las cuales es exacta y la otra falsa, y que, por tanto, no pueden ser sostenidas simultáneamente. La cosa se plantea, en efecto, del modo siguiente.

Es una experiencia no puesta en duda por nadie que aquel hecho psicológico de cuya acertada interpretación se trata, se manifiesta, entre otras cosas, en la circunstancia de que el hombre tiende a realizar sacrificios distintos de trabajo o de dinero por disfrutes que, aun siendo iguales, se hallan separados en el tiempo. Si la cuantía objetiva de un disfrute se cifra, por ejemplo, en 10 y este disfrute puede obtenerse inmediatamente, estaremos dispuestos a ofrecer por su consecución un sacrificio de trabajo igual a 10 o un sacrificio de dinero equivalente, por ejemplo de 10 florines. Pero si el mismo disfrute de 10 sólo puede lograrse a la vuelta de un año, entonces, suponiendo que aquel hecho psicológico, con arreglo a nuestras circunstancias especiales, actúe en nosotros con una fuerza que corresponda al tipo de descuento del 10 por 100, nos llevará a hacer un esfuerzo presente de trabajo de 9, a lo sumo (o, para decirlo en términos exactos, de 9, 09), o un sacrificio en dinero, cuando más, de 9 florines (o, más exactamente, de 9 florines y 9 céntimos de florín). Y si este mismo goce se nos ofreciera para dentro de cinco años, nuestro deseo de llegar a adquirirlo quedaría suficientemente pagado, como máximum, con un esfuerzo de trabajo de 6 (en términos exactos, 6, 21) o un sacrificio en dinero de 6 florines y 21 céntimos de florín).[65]

Pero este hecho acerca de cuya realidad no media, como queda dicho, la menor discrepancia entre nosotros y Marshall,[66] admite de por sí

[64] Pp. 331 *ss.*, 429 nota 1, 662, 663 nota; indirectamente, también p. 794 nota v, en cuanto el *interest*, que en otros sitios se presenta como *reward of waiting*, se pone aquí en relación con el *discounting* de los *future pleasures*.

[65] Aquí y en lo sucesivo damos siempre po rsupuesto para simplificar el problema que todo el sacrificio de trabajo o de dinero se hace de una vez, es decir, en un solo momento, y precisamente en el momento actual.

[66] Marshall lo registra, por ejemplo, en el caso de la construcción de una casa cuya *utility, when finished* cubrirá los *efforts requirired for building* además de un *amount increasing in geometrical proportion* (una especie de *compound interest*)

dos interpretaciones distintas. nUa posible interpretación sería la de que el alejamiento en el tiempo *empequeñece* a nuestros ojos la *magnitud del disfrute:* a las utilidades futuras, por el solo hecho de serlo, se les atribuye menor valor que si fuesen presentes. Es la interpretación que se manifiesta en las observaciones psicológicas de Marshall sobre los bienes futuros, recogidas por nosotros más arriba. El valor actual de un goce futuro cifrado en 10 es menor de 10: si el goce se halla a un año de distancia será, aproximadamente, de 9, si está llamado a producirse solamente dentro de cinco años será de 6, aproximadamente: y como en la actualidad sólo vale para nosotros 9 o 6, no estamos dispuestos a hacer, para obtenerlo, un sacrificio que exceda, según los casos, de una de estas dos cifras.

Pues bien, es evidente que en esta manera de concebir las cosas, las cifras 9 o 6 no abarcan y delimitan solamente la magnitud de un *sacrificio* que consiste en trabajo o dinero, sino que tienen necesariamente que abarcar y delimitar también la magnitud del *sacrificio total* que estamos dispuestos a hacer para llegar a disfrutar del goce futuro; dicho en otros términos, que en esta interpretación no queda margen para un sacrificio adicional de "espera" coexistente con el sacrificio de trabajo y de dinero, pues no es menos evidente que sería contrario a todos los principios de la conducta económica asumir por un goce que ciframos en 9 o en 6 una suma de sacrificios que, formada por trabajo y "espera" o dinero y "espera", representase un importe superior al valor de lo que nos proponemos alcanzar, superior, por ejemplo, al importe de 10.

Ahora bien, la segunda de las dos interpretaciones posibles nos conduce precisamente a la hipótesis de un sacrificio de esta naturaleza. Es esta la interpretación que se expresa en las manifestaciones de Marshall sobre la existencia de un sacrificio de "espera" distinto del trabajo y coexistente con él. Esta interpretación enfoca los hechos que se trata de explicar del siguiente modo. La perspectiva de un disfrute futuro que a la vuelta de un año o de cinco habrá de tener un valor de 10 nos mueve a aceptar una suma de sacrificio formada por trabajo y "espera" y que nosotros ciframos en 10, teniendo en cuenta el grado de privación que nos impone la espera y la presente duración de ésta.

Nos parece también evidente que esta interpretación de la cosa presupone que la perspectiva del disfrute futuro que vamos a alcanzar influye sobre nuestra actual decisión con la plena e íntegra magnitud de aquel disfrute: sólo asignando al futuro disfrute su magnitud íntegra de 10 podremos decidirnos racional y económicamente, a imponernos

durante el *period that wold elapse between each effort and the time when the house wolud be ready for his use* (p. 429).

un sacrificio de 10 para llegar a conseguirlo. La teoría de la abstinencia subraya incluso expresamente este punto. Nos enseña, en efecto, que el valor de los productos y los goces futuros no puede descender por debajo del nivel de 10 (cifra que ponemos como ejemplo) precisamente porque la adición del sacrificio de la espera eleva a esa suma el importe de los costes totales y el productor no se consideraría suficientemente indemnizado de la magnitud de su sacrificio si a su producto se le asignase un valor menor: razonamiento que presupone del modo más expreso que el valor del producto o goce futuro figure en los cálculos del productor con la magnitud íntegra de 10.

Es evidente, para decirlo con otras palabras, que sólo podremos abrazar la segunda interpretación volviendo la espalda a la primera. Podemos suponer *una de dos cosas:* o bien que el alejamiento en el tiempo disminuye en nuestros cálculos la utilidad de un producto o goce esperado, o bien que esa distancia aumenta el sacrificio que debemos tener en cuenta, al sumarle el "sacrificio de la espera"; lo que no podemos hacer en modo alguno es suponer ambas cosas a la vez. Sería un absurdo económico y matemático que en los cálculos del productor la utilidad futura se redujese de 10 a 6 y que, al mismo tiempo, el sacrificio por computar en él, el sacrificio de la espera, se calculase aumentado de 6 a 10 y que, a pesar de ello, se considerase rentable la producción.

Para cerrar de antemano el paso a todo posible desplazamiento del problema hacia un camino falso, queremos contestar de antemano a una posible contraobjeción. En efecto, un observador superficial podría sentirse, tal vez, inclinado a enfocar la cosa del siguiente modo. La utilidad futura de 10, que sólo habrá de alcanzarse a la vuelta de cinco años, se enfoca, vista hoy en la perspectiva del futuro, empequeñeciéndola, hasta verla reducida a la cifra de 6, 21. Pero frente a este valor actual del producto futuro aparece también, simplemente, un sacrificio actual (en trabajo o en dinero) de 6.21; en cambio, el sacrificio de la espera corresponde al futuro y encontrará *en éste* su compensación en el valor futuro íntegro del producto —en la cifra 10—. Tenemos, pues, de una parte, un valor actual y un sacrificio actual, de otra parte un valor futuro con una magnitud de sacrificio que abarca también el sacrificio futuro, y entre ambas cosas media una armonía total. Pero, quien razonase así, perdería de vista que todo cálculo económico racional toma en consideración *inmediatamente* tanto los sacrificios y las partes de sacrificio aún no vencidas como los actuales. Si calculamos si debemos comprar o no una casa que nos ha sido ofrecida a cambio de un pago de 20 cuotas anuales de 1,000 florines cada una, no compararemos en modo alguno el valor presente de la casa con el valor de las cuotas actualmente vencidas del sacrificio que la compra nos impone, es decir, con el primer plazo de

1,000 florines exclusivamente, sino que tendremos en cuenta desde el primer momento, sin ningún género de duda, la suma total de los 20 plazos en que hemos de pagar el precio asignado a la casa, si bien descontando un cierto tanto por ciento de los pagos futuros. Del mismo modo, en el sentido de la teoría de la abstinencia, el sacrificio total que hay que hacer para obtener un goce futuro se compone de una cuota de sacrificio, compuesto de trabajo o dinero, que ha de realizarse inmediatamente y de una serie de cuotas de "sacrificios de espera" que habrán de irse escalonando a lo largo de todo el período intermedio. Es posible que estas cuotas futuras se calculen, como los plazos futuros de pago de la casa, con un cierto descuento, correspondiente al grado de alejamiento en el tiempo, pero, con descuento o sin él, tienen que incluirse necesariamente en nuestro cálculo, sobre todo si tenemos en cuenta que, según la teoría de la abstinencia, es precisamente por tomarles en consideración por lo que el productor se abstiene de producir artículos futuros de menos valor. En nuestro ejemplo, esta concepción se traduciría en la siguiente agrupación de cifras: el sacrificio (de trabajo o de dinero) que habría de realizarse inmediatamente sería de 6.21. La suma de los cinco años de sacrificio de espera que iría cubriendo sucesivamente el sacrificio total hasta la cifra de 10 sería, por tanto, de 3.79. Pero como estos sacrificios de espera pertenecen todavía al futuro y, por término medio sólo habrán de "soportarse" al cabo de dos años y medio, su valor presente debe calcularse más por bajo, en 2.96 aproximadamente, suponiendo que les apliquemos un criterio de reducción del 10 por 100. Según esto, el valor actual de todos los sacrificios que deben ser tenidos en cuenta en el cálculo sería de 6.21 + 2.96 = 9.17, mientras que el valor presente de la meta a que se aspira es de 6.21, diferencia de magnitud que no podría en modo alguno impulsar a una persona que procediese racionalmente. Nos sorprende sinceramente que el profesor Marshall, en su tratamiento matemático del problema, no se haya sentido preocupado por tales incongruencias; que inevitablemente se acusan también en las cifras. Nosotros, por nuestra parte, no somos lo bastante matemáticos para poder juzgar en detalle hasta qué punto el profesor Marshall ha logrado ocultar o velar el error de fondo que indudablemente existe en su razonamiento por medio de las fórmulas matemáticas en las que expresa tanto la reducción por el descuento del producto futuro como el sacrificio de la espera, que crece en progresión geométrica (notas XIII y XIV del apéndice matemático).[67]

[67] Nosotros presumimos —y los matemáticos podrán contrastar la justeza de esta presunción— que Marshall esquiva un conflicto matemático manifiesto no ilustrando el estado de sus opiniones por medio de *una* fórmula, sino presentando

Ahora bien, si no hay más remedio que reconocer que es necesario elegir entre las dos concepciones acumuladas por el profesor Marshall en su exposición, creemos que la elección no puede ser dudosa, ni siquiera para este magnífico economista cuyas doctrinas nos vemos obligados a criticar aquí. De una parte, está la experiencia de que la gente,

en la nota matemática XIII dos fórmulas alternativas que, al parecer, sólo se distinguen la una de la otra por el distinto "punto de partida" en el tiempo a que se refieren, pero que en realidad se distinguen también por inspirarse en concepciones contrapuestas; en efecto, Marshall aplica en cada una de estas dos fórmulas una de las dos concepciones que chocan entre sí. La primera fórmula, que toma como punto de partida la fecha en que se empieza a construir la casa, implica, si no nos equivocamos, lisa y llanamente, la concepción a que responde la teoría del agio, pues en ella se establece el valor del disfrute futuro, fijándolo en una cantidad menor, pero sin cargar en cuenta, en cambio, ningún sacrificio de espera. La segunda fórmula, en que se toma como punto de partida la fecha de terminación de la casa, calcula por el contrario, íntegramente, el valor de la meta de producción que se persigue, de la casa ya terminada, y en cambio incluye entre los sacrificios de producción, además de los sacrificios del trabajo, el de la espera. Lo que ocurre es que este cambio en cuanto al principio a que responde el cálculo resulta menos patente por una especie de complicación que lleva consigo el ejemplo de la construcción de la casa elegido por Marshall. En los casos de larga duración del objeto de disfrute, como ocurre con una casa, la consecución de la meta de la producción, la terminación de la casa, no coincide, en efecto, con la consecución de la meta del disfrute, con la satisfacción de la necesidad de vivienda, y esto hace que al primer período de espera, que llega desde el comienzo de las obras de construcción hasta la terminación de las mismas, venga a unirse un segundo período de espera, gradual, que va desde la terminación de las obras de la casa hasta la recepción efectiva de las cuotas de uso del bien duradero casa-vivienda a lo largo de muchos años. Pues bien, Marshall tiene en cuenta esta segunda parte del período de espera exactamente lo mismo en la fórmula II que en la fórmula I. En efecto, calcula el valor presente de la casa ya terminada a base del valor descontado de sus prestaciones útiles futuras, prescindiendo para ello de incluir los sacrificios de espera correspondientes al período posterior a la terminación de la casa. Con lo cual, en cierto modo, da un viraje y cambia de punto de vista en medio de la fórmula II: hasta llegar al momento de la terminación de la casa hace sus cálculos como teórico de la abstinencia; de allí en adelante como partidario de la teoría del agio. Pues bien, por el hecho de hacer los cálculos de la fórmula II exactamente lo mismo que los de la fórmula I se crea la apariencia de que se mantiene inmutable el mismo principio de cálculo a través de las dos fórmulas y de que la diferencia que se advierte en el resto de los cálculos sólo tiene su razón de ser, realmente, en el desplazamiento del punto de partida del cálculo en tiempo. Pero, en realidad, se trata de un cambio de frente en el terreno de los principios. Pues si el disfrute de la casa *comienza* también en el momento en que se termina su construcción no puede hablarse, naturalmente, de que el disfrute de la primera hora recompensa ya *todo* el trabajo de creación de la casa, sino que la inmensa mayoría del trabajo de creación tiene que seguir esperando a ser recompensado. Y si Marshall, inspirándose en el sentido de su teoría de la abstinencia, dice expresamente en la nota 1 al libro V, cap. IV, § 1 de su obra que la espera de los goces poste-

sobre todo la gente más despreocupada, valora la perspectiva de bienes futuros más baja que los bienes presentes de la misma magnitud, experiencia demasiado palmaria para que nadie pueda negarla; de otra parte, aquellos reparos que hablan contra la existencia de un sacrificio independiente de abstinencia o de espera y que han sido detalladamente expuestos por nosotros en la parte correspondiente de esta obra, tienen que pesar necesariamente, puestos en el caso de optar, a los ojos de

riores hace que "el *mal* o lo *desagradable* de los esfuerzos de creación" *aumente* en proporción geométrica en el período de espera, este mismo incremento del sacrificio durará también, necesariamente, con respecto a la parte del trabajo de creación no recompensada aún por el goce de la vivienda, aun después de la terminación de la casa, y representa por tanto una negación inconsecuente de esta parte de su teoría el que Marshall, en la segunda parte de su fórmula II, no cargue en cuenta este incremento del sacrificio. La misma negación inconsecuente de su criterio en que había incurrido ya al no tener en cuenta este incremento en toda su fórmula primera: habría debido tenerla en cuenta, como exponemos en el texto, por medio de deducciones graduales, pero teniéndola en cuenta, en todo caso. Pues lo que él descuenta por lo que se refiere al sacrificio no son los sacrificios de *espera,* sino el "*valor*" del sacrificio de *trabajo,* que en su ejemplo concreto de la construcción de una casa (obra de larga duración) se calculan también de un modo gradual. Si Marshall hubiese elegido en vez del ejemplo de la construcción de una casa otro en que la inversión de trabajo, de una parte, y de otra el disfrute de los bienes se concentrasen cada cual en su momento (en un momento distinto, naturalmente), el cálculo habría resultado mucho más simple, mucho más convincente y el dilema final habría sido también mucho más claro: o calcular de un modo inconsecuente, partiendo de premisas distintas, o calcular de un modo falso. Y, para terminar, dos observaciones. En primer lugar, a nosotros nos parece que el punto de partida de la fórmula II, que Marshall considera como "el más natural desde el punto de vista de los negocios corrientes" no se presta para ilustrar lo que se trataba de poner de manifiesto con arreglo al tenor de los párrafos del texto referentes a este problema y a tono con toda la argumentación de la teoría de la abstinencia, a saber: el cálculo de la utilidad y del sacrificio. que ***influye y determina la decisión de producir.*** Como es lógico, este cálculo debe presentar la utilidad y el sacrificio tal y como los ve el que desea abordar una producción en el momento de comenzar ésta (es decir, en el punto de partida de la fórmula I), y no en el momento de su terminación. Otra cosa. Posteriormente, el profesor Marshall, en una nota nueva añadida a la edición quinta de su obra (nota 3 de p. 352) rechaza expresamente el reproche de "doble cálculo" que creía ver en las manifestaciones del texto del presente estudio. Sin embargo, la cosa, según nosotros la vemos y la exponemos, se plantea de tal modo, que aunque Marshall no calcule realmente de un modo doble el interés —cosa que, naturalmente, habría podido creerse a primera vista, como consecuencia de un resultado de cálculo falso—, sí habría debido calcularlo así dadas las premisas teóricas de que parte, pues si se sustrae a esta anomalía del doble cálculo es porque oscila inconsecuentemente entre sus dos premisas incompatibles la una con la otra; y el comentario pretendidamente esclarecedor con que Marshall acompaña a sus nuevas manifestaciones no puede hacer otra cosa que confirmarnos en este criterio.

quienes hasta ahora se habían sustraído a ellos. Creemos que, bien examinada la cosa, nadie podrá rehuir a la larga, por ejemplo, la convicción de que el hecho de no disfrutar no constituye todavía ningún padecer y de que un trabajo estéril no puede representar un sacrificio interminablemente grande, es decir, un sacrificio formado por una cantidad limitada de esfuerzo y de trabajo y una espera ilimitada y eterna, etc., etc. Pero, para el caso de que haya todavía algún lector escéptico que conserve un resto de duda, haremos antes de pasar adelante las siguientes reflexiones.

Quien considere la espera, en el sentido peculiar de la teoría de la abstinencia, como un sacrificio independiente tiene que aceptar necesariamente la consecuencia de que las personas más frívolas, menos preocupadas del porvenir, se sienten tentadas a realizar por llegar a obtener un goce futuro, por alejado que se halle, un sacrificio igualmente grande que para conseguir un goce momentáneo; la suma del sacrificio sería la misma, aunque formada de distinto modo en cada uno de los dos casos: en el caso del sacrificio presente, se hallaría formada por trabajo solamente, en el caso del sacrificio futuro por algo menos de trabajo y una cantidad de "espera" que haría subir la suma total del sacrificio hasta el mismo nivel del caso anterior.

Pero, aún hay más. Sin ningún género de duda y aun según el propio Marshall, el fenómeno psíquico que se discute abarca no sólo la valoración de los goces futuros, sino también la de las futuras privaciones.[68] Pues bien, supongamos que alguien se vea amenazado por una privación que, si desde ahora no toma medidas de previsión, pueda presentarse a la vuelta de un año y que cifraremos en 10. Podemos estar seguros de que el interesado, si descuenta los acaecimientos futuros con arreglo al tipo del 10 por 100, no estará dispuesto a echar sobre sus espaldas, para hacer frente a aquel peligro, más que un sacrificio de 9. A lo sumo y en caso extremo, podríamos imaginarnos que, si se tratase de la preparación de algún goce positivo, se experimentase como un sacrificio el hecho de esperarlo y que esto hiciese ascender el sacrificio total, sucesivamente, hasta la cifra de 10. Lo que no podemos imaginarnos en modo alguno es qué sacrificio puede representar el hecho de que no podamos eliminar la privación que nos aguarda durante el intervalo en que aún *no* nos agobia. ¿Qué privación dolorosa consistente en la "persistencia del estado de necesidad"[69] puede suponer, por ejemplo, el que en pleno verano no poseamos todavía el abrigo para el próximo invierno, cuyo paño se

[68] En la p. 769 el prof. Marshall relaciona expresamente la acción de la *telescopic faculty* con una valoración congruentemente alta de los future *ills and benefits*.

[69] *Endurance of want*, Jevons, *Theory of Political Economy*, 2ª edición, p. 254.

halla aún en la hilandería o en el telar? ¿O el que un hombre de treinta años que no necesitará unas gafas contra la presbicia hasta llegar a los cincuenta tenga que "esperar" veinte años más a sus gafas, a que comiencen entretanto los procesos de minería, de fabricación de maquinaria, etc., destinados a producir los materiales con que esas gafas han de hacerse? A nosotros nos parece que para quien contemple la cosa con mirada imparcial el problema es claro como la luz del mediodía: no es el platillo de la balanza que representa el sacrificio el que se inclina más y más porque al sacrificio inicial del trabajo se añada la espera dolorosa que supone la eliminación de un mal existente, hasta que por fin se restablece el equilibrio entre los dos platillos a base de la magnitud de utilidad 10, sino que el equilibrio entre los platillos de la balanza existía desde el primer instante, en el único momento decisivo, que es el del cálculo y la decisión económicos, habiéndose logrado por el método de que la apreciación del mal futuro resulta empequeñecido por la perspectiva, y su evitación, por tanto, sólo se considera como una utilidad igualmente pequeña, razón por la cual sólo se le opone, para equilibrarla, un sacrificio de trabajo de igual magnitud.[70]

Por tanto, la teoría de la abstinencia se equivoca fundamentalmente al sentar en el lado falso del balance aquellas diferencias que influyen negativamente en el saldo de nuestro bienestar y que dependen, induda-

[70] Si alguien quisiera objetar a esto que el trabajo empleado previsoramente con vistas a privaciones futuras habría podido emplearse también en la preparación de otro disfrute positivo y además actual y que la "ausencia" de este otro disfrute motivó el contenido del sacrificio de la espera, diremos, primero, que con esto de traer y llevar el problema fundamental que se trata de resolver, se aplaza este problema, pero no se resuelve y, en segundo lugar, que, por lo demás, puede cortarse la posibilidad de toda ampliación estableciendo los hechos concretos de tal modo que no quede margen alguno para esquivar así el problema. Supongamos, por ejemplo, que el sujeto económico de nuestro caso sea un preso que no posee ropas de invierno, que sabe que habrá de ser puesto en libertad al cabo de un año y precisamente en los días más crudos del invierno y que, según el reglamento de la prisión, tiene la posibilidad, pero no la obligación de reunir con su trabajo en la cárcel los recursos necesarios para adquirir ropas de abrigo, pero de las cuales no podrá disponer en modo alguno mientras permanezca preso, lo cual quiere decir que no podrá obtener de ellas un goce anterior. Es evidente que, en estas circunstancias, no queda margen alguno para la construcción de un sacrificio de espera impuesto, además del sacrificio del trabajo, por la dedicación de sus esfuerzos a la adquisición de ropas de abrigo, y quien no se empeñe en negar la realidad de que, aun tratándose de un sujeto económico que se vea colocado en tales condiciones, la preocupación por el futuro puede ser menos intensa que la que versa sobre el presente, se verá, indudablemente, obligado a reconocer como la única admisible la segunda interpretación, en abono de la cual, media, además, otra razón, a saber: que la distancia en el tiempo empequeñece en nuestra valoración presente la magnitud de los goces y las privaciones futuros.

blemente, del alejamiento en el tiempo; en empeñarse en poner allí donde existe realmente un déficit de utilidad, en vez de ello, un mayor sacrificio; es decir, que se equivoca al elegir entre las dos posibles concepciones del problema. Pero, además, el profesor Mashall —y con él todos aquellos investigadores que pretenden amalgamar con el reconocimiento de la teoría de la abstinencia el hecho psicológico de una menor valoración de los goces y los padecimientos futuros, hecho introducido en nuestra ciencia desde Rae y Jevons— se equivoca al no ver que aquí es necesario optar entre dos concepciones que no pueden coexistir.[71]

Tales son las razones más importantes —no todas— que nos impiden considerar el tratamiento que el profesor Marshall da al problema del interés como una solución satisfactoria de este problema. Como sabemos por haber tenido ocasión de verlo más atrás,[72] el profesor Marshall se inclina a conceder muy poca importancia a las simples diferencias o imperfecciones en cuanto al modo de expresar un pensamiento y, al mismo tiempo, a dar una gran amplitud al concepto de una simple variante de expresión. Pero aquí estamos, evidentemente, ante algo que no es simplemente una forma poco recomendable de expresar una idea acertada: trátase de un eslabón esencial y característico en la cadena lógica que ha de conducirnos a la explicación del fenómeno del interés del capital. Y el mismo Marshall considera este eslabón crítico como esencial, como se deduce del hecho de que supedite —a nuestro juicio, erróneamente— toda la decisión entre su propia concepción y la de los socialistas a que pueda admitirse o no un sacrificio independiente de espera además del consistente en trabajo.[73] Y que entre su concepción y la nuestra media también una diferencia material lo demuestra la circunstancia de que según su punto de vista la desaparición de aquel hecho psicológico que se manifiesta en la preferencia concedida a los goces presentes sobre los futuros traería también como consecuencia la desaparición del interés,[74] mientras que según nosotros en ese caso sólo

71 Como por ejemplo, en tiempos anteriores J. St. Mill y Jevons y en nuestros días Macfarlane y probablemente también Carver: con respecto a este último, véase sin embargo *infra*.

72 Véase *supra* nuestro prólogo a la segunda edición.

73 Pp. 489 *ss.*

74 El propio Marshall está muy lejos de considerar un cambio semejante en cuanto a nuestra disposición física y moral como algo inconcebible y —en consecuencia completamente lógica de su explicación del interés como *reward of the sacrifice involved in the waiting*— hace saber que en tal caso *interest would be negative all along the line*. Incluso da por descontado este resultado para el caso de que —sin una desaparición total de toda preferencia a favor de disfrutes iguales pero presentes— la eficaz previsión para la vejez y por la familia llegue a fortalecerse tanto y por parte de tantos hombres, que las sumas que se ahorren para estos

se cegaría una de las varias fuentes de que fluye el fenómeno del interés, pero éste seguiría existiendo aunque fuese en menor escala, ya que, aun sin llegar a subestimar parcialmente el futuro, el hecho de que los méto-

fines superen a la demanda de los nuevos medios necesarios para inversiones ventajosas (new openings for the adventageous use of accumulated wealth) (p. 485, nota 3). Añadiremos para aquellos a quienes les gusten las indagaciones sutiles que por medio de esta última frase, referente a las ocasiones ventajosas de producción, no se establece, ni mucho menos, una coincidencia material plena entre nuestros respectivos puntos de vista. De una parte, según nuestro criterio también en una situación completamente estacionaria, es decir, en ausencia total de "*nuevas*" modalidades de inversión capitalista, la mayor rentabilidad de los caminos largos y duraderos de producción mantendría en pie el interés por sí sola para todo espacio de tiempo previsible (acerca de esto véase sobre todo nuestro estudio sobre *Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie*, Viena, 1900); por otra parte, en el pasaje que hemos citado es evidente que el profesor Marshall sólo enfoca las numerosas posibilidades de nuevas coyunturas de inversión, como obstáculo puesto a la total desaparición del interés bajo el supuesto de que exista una diferencia de valoración entre *disfrutes* iguales, pero unos presentes y otros futuros. En efecto, es necesario distinguir claramente, como el propio Marshall explica con insuperable claridad en la p. 197 nota 1 de su obra, entre la valoración diferenciativa de *disfrutes* iguales, presentes unos y otros futuros, y la diferente valoración de *sumas de bienes* iguales presentes y futuras. Desde el punto de vista de esta segunda valoración puede desempeñar también un papel importante la circunstancia de que la misma suma de bienes reporte diferente utilidad marginal objetiva en momentos diferentes. Por tanto, una persona que de por sí preferiría un disfrute presente a otro futuro de la misma cuantía podrá sentirse movida a ahorrar, aun sin perspectiva alguna de interés, siempre y cuando que la suma ahorrada, transferida al futuro, por ejemplo al momento de una vejez necesitada, reporte una utilidad marginal proporcionalmente mayor de la que habría reportado caso de ser gastada momentáneamente. No cabe duda de que el argumento del profesor Marshall tiene en cuenta esta consideración. Mientras la demanda de medios para nuevas inversiones de capital sea cubierta por los ahorros de aquellos para quienes la menor valoración de disfrutes futuros iguales se vea compensada por el aumento de la utilidad marginal objetiva de las sumas de bienes transferidas al futuro, no figurará en el balance ningún sacrificio de abstinencia que reclame remuneración, y podrá, por tanto, desaparecer el interés. Pero cuando la masa de capitales necesarios para nuevas inversiones rebase esta medida, la menor valoración de los disfrutes futuros no se verá ya compensada por el incremento de utilidad marginal objetiva de la misma cantidad de bienes, razón por la cual tendrá que ser remunerada por medio de un interés. Si esto es verdaderamente lo que piensa el profesor Marshall —y a nosotros no nos cabe la menor duda de que sí lo es—, la persistencia de una distinta valoración de los disfrutes presentes y futuros como base del sacrificio de abstinencia compensado por el interés es, desde su punto de vista, la *conditio sine qua non* de la existencia del interés. En cambio, desde nuestro punto de vista no lo es, puesto que la diferencia de valoración de los *bienes* presentes y futuros indudablemente necesaria para que exista el interés, podría conseguirse y se conseguiría siempre mediante la mayor rentabilidad de los métodos de producción que requieren más tiempo (véase el pasaje de nuestra Positive Theorie citado en nota siguiente).

dos más largos de producción sean más rentables que el disfrute de las sumas de dinero actuales, soslayando aquellos métodos tendría siempre, forzosamente, una superioridad de valor sobre las sumas de dinero futuras,[75] y no sólo de un modo momentáneo, sino también para períodos de tiempo que, aun medidos por la medida más rigurosa, tendrían que incluirse entre los llamados "períodos seculares".[76]

Finalmente, observaremos que en Marshall se encuentran también un grupo de manifestaciones en las que se destaca de un modo bastante acusado la relación específica existente entre el interés y el *uso* del capital y que, si fuesen las únicas referentes en él al tema del interés podrían justificar muy bien la presunción de que este autor figuraba entre los sostenedores de la teoría del uso.[77] Sin embargo, teniendo en cuenta la circunstancia de que Marshall expresa incluso la duda de si los más caracterizados representantes de la teoría del uso se propusieron exponer en todo su rigor las ideas características de esta teoría,[78] no podemos pensar que el propio Marshall quisiera hacerlo y debemos presumir más bien que el empleo de aquellos giros característicos de la teoría del uso se deben, simplemente, a esa libertad o a ese descuido en la expresión que, en lo tocante a la teoría del interés, reivindica Marshall para sí mismo y para otros, sin pensar en que la falta de claridad y los equívocos en la expresión han engendrado, en este terreno, no pocos errores y extravíos y a pesar de que en otros campos este mismo magnífico economista suele dar —y con razón— una importancia muy grande a la clara expresión y a la precisa y exacta formulación de sus pensamientos.

Como hemos dicho, debemos registrar también aquí, en lo que a este último período que estamos examinando se refiere, un interesante inten-

[75] Más detalles acerca de esto véanse en nuestra *Positive Theorie*, 1ª edición, pp. 284-286; 3ª edición, pp. 466-468; 4ª edición, pp. 347-349.

[76] Cfr. Marshall, p. 450.

[77] Pp. 662, 663, 665, 666 *ss.* nota. Aquí, Marshall indica reiteradamente que el uso o los servicios *(use, services)* del capital constituyen el objeto por el que se abona el interés, expone minuciosamente que desde este punto de vista no media ninguna diferencia esencial *(no substantial difference)* entre el arrendamiento de un bien duradero (de un caballo, por ejemplo) y el préstamo de una suma de bienes consumibles o fungibles y añade que la distinción que los antiguos autores establecen entre el arrendamiento y el préstamo es sin duda *interesting from an analytical point of view*, pero encierra muy poca importancia práctica. Una mezcla muy parecida —y que debe enjuiciarse también, indudablemente, de un modo muy parecido— de manifestaciones en que se sostiene la teoría de la abstinencia con giros que podrían interpretarse también como tomados de la teoría del uso la encontramos asimismo en Sidgwick, *Principles of Political Economy*, 2ª edición (1887), pp. 255 *s.*, 167 *s.*, y 264.

[78] Por ej., p. 142, nota. Véase también *supra*, prólogo a la segunda edición.

to encaminado a dar a la antigua teoría de la abstinencia una nueva interpretación. Este intento, emprendido por el norteamericano Carver[79] con mucha agudeza y una notable capacidad de combinación, fracasa, a nuestro juicio, por una incomprensión en cuanto a lo fundamental.

Su razonamiento algo sutil, que él mismo ilustra mediante una serie de diagramas geométricos que lo hacen un poco más comprensible puede resumirse del modo siguiente.[80] Carver parte de la concepción absolutamente exacta de que los propietarios acumularían y ahorrarían para el porvenir grandes sumas de bienes presentes aunque no percibiesen ningún interés e incluso aunque tuviesen que pagar algo por la conservación de sus ahorros. Y traza también de un modo muy certero los límites que deslindan el campo del ahorro sin interés. Un propietario racional ahorrará para el porvenir, dice Carver, una cantidad de bienes presentes que llegará hasta el momento en que la utilidad (utilidad-límite) que le reporte para el porvenir la única partícula ahorrada, por ejemplo el último florín ahorrado, sea exactamente tan grande como la utilidad que pueda sacar del último florín destinado a ser invertido en el presente. Quien, por ejemplo, disponga de una fortuna de 100,000 florines no destinará con toda seguridad, si procede racionalmente y aunque no exista ningún interés, los 100,000 florines íntegros a su consumo actual, porque de hacerlo así podría satisfacer en el momento presente necesidades de lujo poco importantes, pero a costa de quedarse sin recursos para atender a la satisfacción de necesidades muy importantes en el futuro. Obrando correctamente, lo que hará será cortar su consumo actual al llegar a un determinado millar de su fortuna, aquel en que —teniendo en cuenta los demás ingresos que racionalmente pueda esperar para el futuro— la utilidad marginal del último florín invertido se equilibre con la futura utilidad marginal del último florín ahorrado.

Es éste un punto muy importante y que Carver registra muy correctamente en sus diagramas. En efecto, la mayoría de la gente suele, con arreglo a sus dotes espirituales y a su temperamento, desestimar los goces y padecimientos futuros y, por tanto, también las utilidades futuras de los bienes. Una persona desprevenida o dilapidadora, por ejemplo, no apreciará seguramente, hoy, en más de 10 un goce o una utilidad que en

[79] *The place of abstinence in the theory of interest*, en *Quarterly Journal of Economics*, octubre 1893, pp. 40-61.

[80] Como pronto observará el lector atento, el razonamiento de Carver discurre durante un trecho paralelamente a ciertas consideraciones sutiles con que acabamos de encontrarnos también en Marshall (véase *supra*, p. 566 *n.* 73). E incluso nos atrevemos a aventurar la hipótesis de que fueron aquellas manifestaciones de Marshall las que brindaron a Carver la primera sugestión para su teoría, la cual toma, a partir de cierto punto, un giro completamente distinto.

el momento de producirse, a la vuelta de un año podría valerle 15. Y como, naturalmente, las decisiones económicas presentes sólo son influídas por la valoración presente de las satisfacciones de necesidades entre las que hay que elegir, la pauta anterior respecto al límite del ahorro sin interés deberá modificarse en el sentido de que el ahorro se llevará hasta el punto en que la utilidad marginal del último florín que haya de invertirse en el presente se equilibre con la *actual valoración* de la utilidad marginal futura del último florín ahorrado. En nuestro ejemplo, este límite se alcanzará cuando la utilidad marginal del último florín invertido sea de 10 y la utilidad marginal futura del último florín ahorrado sea de 15.15 que en la valoración presente de la persona a que nos estamos refiriendo vale tanto como una utilidad actual de 10.

Para poder juzgar debidamente la innovación aportada por Carver, queremos insertar aquí, inmediatamente, una aclaración. Todos los anteriores representantes de la teoría de la abstinencia, expresa o tácitamente, ponían el sacrificio de la abstinencia en relación con esta última diferencia.[81] La preferencia dada a los goces presentes es, a sus ojos, la razón fundamental de que la abstención de los goces presentes o la espera de los goces futuros sea considerada como un "sacrificio'. Desde este punto de vista, cuanto mayor sea aquella preferencia —véase la famosa escala que va desde las tribus indias que venden las tierras de sus padres por una ración de aguardiente hasta las clases sobrias y previsoras de nuestras naciones cultas—, mayores obstáculos pone al ahorro y a la formación de capitales, obstáculos que sólo pueden ser vencidos en la medida en que el "sacrificio" que el hecho de vencerlos lleva aparejado se vea compensado adecuadamente por el premio del interés. He aquí por qué también la cuantía del interés se pone en relación con el grado de intensidad de aquella preferencia. Por tanto, desde el punto de vista de la antigua teoría de la abstinencia la fuerza verdaderamente propulsora es aquella magnitud que en nuestro ejemplo —intencionalmente exagerado— representa la diferencia de 15 a 10, o sea la magnitud de la utilidad futura *menos* lo que hay que descontar de ella por la subestimación de un goce futuro.

Pues bien, Carver[82] orienta el problema por derroteros completamente distintos. También él reconoce y registra expresamente, como hemos dicho, la existencia de aquel hecho psicológico. Pero no ve el contenido de la abstinencia, acreedor a una recompensa en ella misma, sino en otra cosa muy diferente. Mientras el ahorro surte el efecto de que los bienes presentes transferidos al futuro reportan una utilidad que ya en

[81] Muy expresamente, por ejemplo, J. St. Mill, *Principles*, libro II, cap. XV, § 2 y libro I, cap. XI.

[82] *L. c.*, p. 49.

la valoración presente es mayor que la utilidad que los bienes ahorrados podrían reportar caso de ser consumidos inmediatamente, el ahorro no lleva aparejado ningún verdadero sacrificio. Esta parte de la formación del capital se realiza "sin costo" y no hay, por tanto, razón para que sea recompensada con ningún interés, es decir, con un premio a un sacrificio que no existe (p. 49). El verdadero sacrificio empieza cuando el ahorro tiene que rebasar aquellos límites. En efecto, si en nuestro ejemplo fuese necesario sustraer más bienes al disfrute presente para reservarlos a la satisfacción de necesidades futuras, esto sólo podría hacerse a costa de suspender en el presente la satisfacción de necesidades a las que se atribuye una importancia superior a la cifra 10, sacrificando, supongamos, aquella categoría de necesidades situadas entre las cifras 10 y 11. Ahora bien, si estos bienes sustraídos al presente se consagran a la previsión de las necesidades del porvenir que en el proceso de ahorro "sin costo" se habían cifrado ya al presente como 10, aquellos nuevos bienes ahorrados se destinarán, como es lógico, a la satisfacción de necesidades todavía más importantes, por ejemplo a la satisfacción de una categoría de necesidades cuya importancia oscile entre las cifras 10 y 9. Por consiguiente, conforme va desarrollándose la operación del ahorro ésta trae como consecuencia el que una serie de bienes que en su empleo actual habrían arrojado una utilidad-límite de 10 a 11 sólo reporten en el futuro una utilidad que en la valoración presente podrá oscilar entre 10 y 9, es decir, una utilidad menor. Esta diferencia representa una pérdida neta ocasionada por la operación del ahorro, un verdadero sacrificio causado por la abstención del disfrute presente, sacrificio que nadie hará ni podrá hacer si no se le recompensa debidamente, y esta recompensa es la que se efectúa por medio del interés del capital. "La pérdida de valor subjetivo que se produce en estas últimas partes del ahorro debe ser compensada por un incremento de la cantidad de bienes objetivos, es decir, por un interés".[88]

Si las necesidades de la producción pudieran saciarse mediante una cantidad de capital tan pequeña como la que es posible llegar a formar por medio de la parte del ahorro que no representa ningún sacrificio, es evidente que no existiría el interés del capital (p. 49). El interés surge necesariamente cuando se necesita más capital, es decir, cuando el aprovechamiento gradual de todas las posibilidades lucrativas de empleo del capital permite invertir más capital que el ahorrado sin costes, sin que el

[88] "The loss in the subjective valuation of this last increment must be compensated for by an increase in objective goods or interest": *l. c.*, p. 53.

rendimiento del capital quede reducido a cero (*if more is needed i. e. if mire can be used, and still afford profit at the margin*), por la sencilla razón de que en este caso alguien tiene necesariamente que imponerse aquel sacrificio del valor subjetivo de lo ahorrado de que hablábamos más arriba, sacrificio que reclama su correspondiente remuneración. Y lo que decide en cuanto a la cuantía del interés es "the *marginal* sacrifice of saving", es decir, la magnitud del sacrificio en la última y más costosa parte del ahorro (la que lleva aparejada mayor pérdida de valor subjetivo) que se requiere para cubrir las necesidades de la producción (p. 53).[84]

Creemos que el lector se habrá dado cuenta sin gran dificultad de que, en realidad, Carver explica el contenido del sacrificio de abstinencia de un modo muy distinto al de los otros teóricos de la abstinencia. Mientras que éstos hacen hincapié en que la naturaleza humana considera como un sacrificio de por sí el hecho de tener que esperar para disfrutar de un bien, Carver deriva el sacrificio, no del aplazamiento del disfrute como tal, sino de las circunstancias condicionalmente relacionadas con ello y por virtud de la cual las disposiciones ahorrativas hacen que las relaciones de la oferta y la demanda se desplacen de tal modo, que la misma cantidad de bienes tiene, proyectada sobre el porvenir, menor utilidad-límite y menor valor que en el presente. Dicho en otras palabras, para Carver el sacrificio no reside en el hecho de que el disfrute se produzca *más tarde*, sino en el de que es *menor* que el disfrute presente que con él rivaliza. La diferencia de contenido entre una y otra concepción puede ilustrarse también fácilmente en las cifras de nuestro ejemplo. Mientras que, en él, la fuerza del primer punto de vista se manifestaría en la diferencia de 15 a 10, o sea en la diferencia entre la verdadera magnitud de un disfrute futuro y la valoración presente del mismo disfrute, la magnitud del sacrificio de abstinencia de Carver tiene su expresión en la diferencia de 11 a 9, totalmente distinta de la anterior y que obedece, además, a causas esencialmente distintas, o sea en la diferencia entre la última utilidad realizable en el presente y el cálculo actual de la última utilidad que puede llegar a realizarse en el futuro.

Asimismo es fácil comprender que Carver incurre en el error de considerar como *causa* del fenómeno del interés lo que es, pura y exclusivamente, un *efecto* de él. Todos los elementos de hecho aducidos por Carver son absolutamente exactos, y lo es también lo referente al des-

[84] Posteriormente, la teoría de Carver ha sido recogida en lo fundamental por Landry y en algunos de sus rasgos concretos por J. Fisher. Véase acerca del primero nuestro *Exkurs* XIII, p. 454, n. 1; 4ª edición, p. 334, n. 1, y acerca de Fisher *Exkurs* XII, pp. 425 *s.*, 4ª edición pp. 312 *s.*

censo de la utilidad-límite,[85] siempre y cuando que un período futuro se halle mejor dotado que el presente de medios de satisfacción de necesidades. Lo que ocurre es que Carver confunde la causa con el efecto. El interés no surge y crece porque y en la medida en que sea más abundante la provisión del futuro, sino precisamente a la inversa: tiene que existir necesariamente, como hecho, el interés, para que exista el motivo que incite a proveer mejor para el porvenir, y cuanto más elevado sea el interés con mayor intensidad y amplitud se atenderá a las necesidades del futuro. A base de un interés del 5 por ciento, lo racional será reforzar la provisión de medios para el futuro de tal modo que 105 bienes rindan, al año próximo, la misma utilidad que 100 en el año actual; y si el interés se eleva al 20 por ciento, será posible reforzar más aún la provisión para el futuro, hasta que 120 bienes del año entrante rindan la misma utilidad que los 100 del año en curso (a base siempre de la tasación actual), y así sucesivamente.

En cambio, no cabe duda de que el *nacimiento* del interés obedece a aquel otro factor psicológico en el que los demás teóricos de la abstinencia ven el contenido del sacrificio de la abstención. Si la gente antepone el disfrute del momento a las satisfacciones futuras hasta el punto de que, en sus valoraciones actuales, sólo equipara un disfrute futuro de una magnitud efectiva de 15 a un disfrute presente de la magnitud 10, no cabe duda de que esta disposición de ánimo puede llegar a convertirse en *causa* real de que los productos creados para el porvenir adquieran y mantengan un valor que rebase su coste. En efecto, aquella disposición de ánimo no alentará a los productores, naturalmente, a invertir costes mayores de 10 para la obtención de un producto cuya valoración actual no pase de 10, aunque esté llamado a tener en lo futuro un valor de 15. Esto hace que, a la vuelta de un año, exista un producto con un valor de 15 y con un coste de producción de 10, lo que arroja por sí mismo un remanente de valor o interés de 5; resultado que se produce, naturalmente, aun cuando no entre en juego para nada el sacrificio de la abstinencia de que habla Carver, es decir, aunque puedan destinarse al futuro tantos recursos, que la unidad-bien, según su valoración actual, tenga en el presente y en el futuro la misma utilidad-límite de 10.

Y no cabe duda de que el mismo móvil que lo produce impediría que aquel remanente de valor fuese eliminado y nivelado por la competencia —siempre dentro de las circunstancias de que se trata—, sin necesidad de que entrase en acción para nada el sacrificio de abstinencia de que habla Carver. Si, por ejemplo, al intensificarse momentánea-

[85] Nosotros mismos habíamos llamado ya la atención a este fenómeno (véase *Positive Theorie*, 1ª edición p. 446, 3ª edición p. 639, 4ª edición pp. 476 s.).

mente la producción, el valor objetivo del producto de que se trata bajase de 15 a 14, nos encontraríamos con que mientras el coeficiente de subestimación del futuro siguiera siendo el mismo, estos 14 serían equiparados en la valoración actual a una suma menor de 10, supongamos a 9.33. Ahora bien, si la provisión del consumo actual sólo desciende, como se da por supuesto, a la utilidad-límite de 10, es evidente que la disposición de medios para una finalidad de disfrute valorada solamente en 9.3 parecerá antieconómica; no cabe duda de que ante todo debería darse preferencia a la capa de necesidades presentes cuya importancia es inferior a la cifra 10, pero superior a 9.33, posponiendo a ella las disponibilidades menos rentables para el futuro, con lo cual se dispondría de menos medios para el mañana, lo que, a su vez, disminuiría la producción de bienes alejados en el tiempo y, finalmente, haría que volviera a subir el valor de estos bienes hasta que, por último, se restableciera la situación anterior —valor objetivo futuro de 15, equiparado en la valoración actual a una utilidad-límite presente de 15— y, con ella, el remanente de valor de 5. Claro está que, una vez que estas fuerzas verdaderamente propulsoras den vida al interés, ello traerá como consecuencia necesaria la de que la gente proveerá al porvenir un poco más abundantemente de lo que lo haría sin el interés; y esto dará asimismo pie para ese descenso de la utilidad-límite futura tasada al presente, de que habla Carver, hasta el nivel de la utilidad-límite presente de la utilidad-bien, el cual no equivale, ni mucho menos, al descenso de la utilidad-límite real, aunque provisionalmente *subestimada*. Sin embargo, todo esto no son más que fenómenos concomitantes del interés. Cabe, ciertamente, la posibilidad de que esto repercuta, a su vez, en un plano secundario, sobre la cuantía del interés mismo. Sin embargo, debe tenerse en cuenta, indudablemente, que esta repercusión se traducirá en una disminución del interés, y la función de la causa eficiente corresponderá aquí, sin ningún género de duda, al ahorro reforzado y no, ni mucho menos, al sacrificio de abstinencia de Carver, el cual tendría que moverse en un sentido cabalmente opuesto, es decir, tendría necesariamente que *crecer*, tratándose de un ahorro reforzado que proveyese abundantemente al porvenir y que, por tanto, hiciese bajar considerablemente el nivel de la utilidad-límite de lo ahorrado.

Y esto nos lleva al punto en que puede ilustrarse, tal vez, con mayor evidencia el error de Carver. No cabe duda de que el fenómeno del interés nace de la *escasez* del capital, que equivale a escasez de los medios de satisfacción destinados a cubrir las necesidades del futuro. Pues bien, Carver llega al resultado directamente contrario: a considerarlo como efecto de la *abundancia* de estos medios de satisfacción, como efecto de una especie de plétora de ahorro. A nosotros nos parece que es el

siguiente paralelo el que más certeramente ilustra el verdadero lugar que ocupan en la cadena causal los hechos acertadamente observados y puestos de relieve por Carver. Del mismo modo que un alza del valor del dinero provocada por la escasez monetaria suele hacer brotar una corriente secundaria que tiende a atenuar su propia intensidad, ya que, como es sabido, un alto poder adquisitivo del dinero atrae a la órbita monetaria a ciertas cantidades de metales preciosos anteriormente empleadas para joyas, para vajilla y otros usos suntuarios, provocando con ello una mayor oferta de dinero, el interés a que da nacimiento la escasez de capital determina por el solo hecho de su existencia una corriente secundaria que tiende a atenuar sus propias proporciones, en cuanto que la existencia del interés da pie para que el ahorro se extienda hasta más allá de aquel punto en que se detendría si el interés no existiera. Pero, exactamente lo mismo que no es posible ver en la acuñación intensificada de los objetos de oro y plata la causa eficiente del aumento de valor del oro, no podemos ver en el aumento del ahorro provocado por la existencia del interés y en el descenso de la utilidad-límite de los ahorros, simple fenómeno concomitante de aquél, la fuerza principal a que responde el interés y que determina su cuantía.[86]

Concluyendo: en la medida en que el tema de la "abstinencia" desempeña un papel en el esclarecimiento del problema del interés, creemos que debe darse una preferencia al menos relativa a la antigua concepción de la teoría de la abstinencia sobre la nueva interpretación de Carver. Aquélla enfocaba, por lo menos, el verdadero fenómeno fundamental, el cual coopera, en efecto, a la causación del interés como fuerza motriz originaria, aun cuando la teoría de la abstinencia conciba y presente erróneamente el carácter de esta cooperación. En cambio, Carver, dejándose llevar de una combinación ingeniosa, pero errónea, encamina su investigación por derroteros falsos, pues estudia como verdadera causa del interés lo que no es más que un fenómeno concomitante y consiguiente de esta institución.[87]

[86] Cfr. también ahora nuestro *Exkurs* XII, pp. 312 *s.*, donde se traza un paralelo con un error de Fisher muy análogo a éste.

[87] Es también interesante hacer notar que Carver, al igual que Macfarlane, considera nuestra teoría, esencialmente, como una teoría de la abstinencia (enlazada con elementos de la teoría de la productividad), se muestra en lo sustancial de acuerdo con ella y cree exponerla en una versión un tanto corregida y más fácilmente inteligible. "With certain corrections, which will be noticed later —dice de mi teoría— his theory may be regarded as correct; but it is to be hoped that the interest problem can be explained upon principles more easily understood by the

V

Las teorías del trabajo. Teoría de Stolzmann

En el cuerpo principal de esta obra hemos distinguido tres variantes de la *teoría del trabajo,* que difieren entre sí por algunos rasgos esenciales. La primera de ellas, la sostenida en una época anterior por James Mill y McCulloch, ha encontrado, que nosotros sepamos, pocos defensores en estos últimos tiempos y debe considerársela, por tanto, como una teoría liquidada.[88]

La segunda variante, la variante "francesa", la que ve en el interés una compensación por el "trabajo de ahorro" moral, no parece que haya encontrado nuevos esfuerzos, aunque tampoco ha perdido adeptos dentro del pequeño radio de acción en que se movía y sigue moviéndose.

Con respecto a la tercera variante, que pretende explicar el interés como una especie de sueldo con que se retribuye la función social de la clase capitalista a cuyo cargo se hallan la formación del capital y la dirección de la producción, sólo hay una novedad literaria importante que destacar en esta fase reciente: la de que Adolf Wagner, a quien habíamos incluído condicionalmente en este grupo, optó tras sus vacilaciones iniciales, por mantener en pie las ideas centrales de la teoría del trabajo no sólo para justificar, sino también para explicar teóricamente el interés, en la medida en que, según él, estas ideas completan de un modo necesario la explicación dada por nuestra propia teoría,

average reader" (*l. c.*, p. 44). Su caso y el de Macfarlane, comparados con las manifestaciones tan extraordinariamente agudas y que, sin embargo, distan mucho de ser satisfactorias, de sabios tan eminentes como Jevons y Marshall puede servir de ejemplo extremadamente adoctrinador de las innumerables ramificaciones a que puede dar origen la concepción de una relación tan simple aparentemente como es la relación entre el presente y el futuro y también, probablemente, de que no es ninguna pedantería superflua por parte nuestra el no darnos por satisfechos, ni en esta obra de crítica de las doctrinas ni en la *Positive Theorie* con unas cuantas alusiones superficiales a la *prospectiveness* y *productiveness* del capital, procurando que estas ideas adquieran un sello muy concreto y preciso, el único en que pueden darnos la clave para una solución concluyente, real y lógicamente correcta del fenómeno que estamos investigando.

[88] Presenta cierta afinidad con esta variante de la teoría del trabajo, sobre todo, la teoría de Giddings, a la que ya hubimos de hacer una breve referencia más arriba (cfr. *supra.* p. 525). Sin embargo, esta teoría, comparada con las otras, adopta un punto de vista tan distinto y tan superior, en lo que se refiere a las demás premisas teóricas, que nos hemos creído obligados a incluirla, dentro de nuestro resumen, en otro grupo de teorías más modernas.

que Wagner considera, "en conjunto, acertada", aunque "necesitada de que se la complete".[89]

Posteriormente, esta variante de la teoría del trabajo fué acogida también y razonada extensamente por Stolzmann.[90] Y como la doctrina de este autor presenta algunos rasgos originales y puede ser considerada, al mismo tiempo, como el desarrollo más cuidadoso y coherente que hasta ahora haya encontrado la idea de la teoría del trabajo, no estará de más que la examinemos y analicemos aquí un poco detenidamente.

Stolzmann parte de la teoría del valor. Es la suya una variante peculiar de esta teoría, que él mismo designa con el nombre de "teoría de los costes del trabajo".[91] El valor de cambio de los bienes se determina siempre, según Stolzmann, por sus costes de trabajo; pero no, como en-

[89] Véase *supra*, p. 273, nota.

[90] *Die soziale Kategorie der Volkswirtschaftslehre*, Berlín, 1896. Posteriormente, Stolzmann ha publicado otro libro —de casi 800 páginas— titulado *Der Zweck in der Volkswirtschaft* (1909), que es en esencia una defensa polémica del primero, dirigida principalmente contra nuestra crítica, publicada entre uno y otro. Como en la segunda obra Stolzmann no hace más que confirmar todas las ideas fundamentales expuestas por él en la primera, podemos seguir tomando como base para nuestra crítica, evidentemente, el texto de la *Soziale Kategorie* —mucho más coherente desde el punto de vista sistemático—, teniendo en cuenta solamente algunos de los puntos de vista nuevos expuestos en la segunda obra. Sólo de un modo excepcional, entramos en la polémica de este autor, en parte porque su enorme extensión requiere un estudio detallado y en parte también porque está llena de errores e incomprensiones que requerirían un trabajo de esclarecimiento muy minucioso. Cfr. también nuestra nota en p. 264 de la 3ª edición y p. 197 de la 4ª edición de nuestra *Positive Theorie*.

[91] En pp. 234 *s.* de su *Zweck* protesta Stolzmann contra el hecho de que metamos su teoría del valor en el "cajón" de la teoría de los costes del trabajo y observa con este motivo, entre otras cosas, que "no es partidario, sino adversario de aquella teoría". Esto nos obliga a refrescar su memoria recordándole que en su *Soziale Kategorie*, por ejemplo en la p. 364, establece como "verdad irrebatible" la tesis de "que el valor de los bienes —excepción hecha de las cosas raras— se determina por costes-trabajo de producción" y que en la p. 329 de la misma obra declara que "sólo una reforma, no un abandono de la teoría de los costes-trabajo" podrá allanar el camino exacto. No parecen éstos, ciertamente, términos muy adecuados para que se exprese en ellos un adversario de la teoría de los costes del trabajo, aun prescindiendo del hecho de que el contenido detallado de su teoría, tal como se desarrolla ampliamente en el texto, es, indiscutiblemente, el de la auténtica teoría de los costes-trabajo. Y suponiendo —cosa que no puede deducirse, por lo demás, ni de la letra ni de todo el contexto de su exposición— que Stolzmann sólo pretenda rechazar la variante ricardiana-marxista de la teoría de los costes del trabajo, su protesta polémica carecería totalmente de fundamento, puesto que nosotros, como demuestran las palabras del texto que vienen a continuación, ponemos de relieve del modo más tajante la diferencia que existe entre la teoría de los costes-trabajo de Stolzmann y la de Ricardo-Marx.

señan Ricardo y los socialistas, por la cantidad del trabajo invertido en los productos, ni tampoco, como sostienen otros teóricos, por la magnitud de las molestias o penalidades que el trabajo lleva consigo; el trabajo determina el valor de cambio de los bienes "porque y en la medida en que reclama una compensación", "es decir, en rigor, no el trabajo mismo", sino su *salario* (p. 335). Ahora bien, el salario —y es ésta la segunda premisa fundamental del sistema de Stolzmann— se halla determinado, al igual que todo el sistema de la distribución de los bienes, por las relaciones sociales de poder. El obrero necesita vivir. Necesita disponer para cada período de su existencia de una suma de medios nutritivos (tomando estas palabra en el más amplio de los sentidos), suma que Stolzmann llama la "unidad nutritiva" del obrero. El autor cuya doctrina estamos comentando concede una importancia extraordinariamente grande a este concepto. Lo considera como el eslabón indispensable para la formación y determinación del valor de los bienes. Partiendo del criterio, por lo demás bastante difundido, de que las distintas necesidades son inconmensurables,[92] entiende que no es posible, por esta razón, derivar de ellas o determinar a base de ellas el valor de los bienes y que "en este aspecto como en todos los campos de la ciencia, se debe tomar como unidad de valor inmediata y tangible el hombre en conjunto, con todas sus necesidades" (p. 264). La formación del valor se desarrolla, según Stolzmann, del siguiente modo. En primer lugar, se determina, respondiendo siempre a las relaciones sociales de poder, la magnitud de la unidad nutritiva que el obrero puede obtener para sí. No se trata precisamente de una magnitud fisiológica o sujeta a leyes naturales, sino del resultado de una lucha social, en la que no son las relaciones puramente económicas, sino los factores de poder los que deciden qué cantidad de medios alimenticios puede conseguir el obrero para sí, qué nivel de vida puede imponer. De la magnitud de la unidad nutritiva obtenida como salarios deriva luego el valor de cambio de los diversos productos con arreglo a la sencilla clave de que un producto vale siempre tantas unidades nutritivas como unidades de trabajo a ellas correspondientes (por ejemplo, jornadas de trabajo), o en su caso partes alícuotas de unidades de trabajo, haya costado su producción.

Stolzmann empieza desarrollando esta ley de costes del trabajo con vistas a un tipo primitivo e imaginario de economía. Parte del supuesto de que un grupo social de diez personas se procura los medios para satis-

[92] Ya hemos tenido ocasión de manifestarnos a fondo con respecto a este criterio en otro lugar (*Conrads Jarbücher*, Nueva Serie, t. XIII, pp. 46 *ss*. y recientemente en nuestra *Positive Theorie*, 3ª edición, pp. 331 *ss*., 4ª edición, pp. 247 *ss*. y *Exkurs* x); aquí queremos evitar en principio toda anticrítica, por lo cual no entramos a examinar tampoco este punto.

facer sus necesidades humanas o lo que él llama sus unidades nutritivas, dentro de un régimen de división del trabajo, con arreglo a un plan económico de conjunto. Cada una de estas diez personas —igualmente laboriosas y diestras— se dedica a la producción de una de las diez clases de bienes que cubren las necesidades totales y elabora durante el mismo tiempo, desarrollando la producción desde el comienzo hasta el fin, diez piezas de su clase correspondiente. En estas circunstancias —argumenta Stolzmann—, la única distribución del producto total que puede llevarse y se llevará a cabo entre estas diez personas consistirá en que cada una de ellas obtenga a cambio de la unidad total de trabajo por él aportada al fondo común una igual unidad nutritiva total, compuesta por diez piezas de bienes, una de cada una de las diez clases de bienes elaborados por todos; y los distintos bienes sueltos, que al ser creados por una cuota igual de la unidad de trabajo representan también una cuota igual de la unidad nutritiva, se cambiarían entre sí sobre un pie igual, suponiendo que se operase un cambio formal entre ellos. ¿Por qué? Porque, en las condiciones expuestas, las diez personas tienen el mismo poder, ninguna de ellas se halla sometida a un "estado de coacción", sino que cada cual está en condiciones de oponerse eficazmente con su separación de la comunidad a la posible amenaza por parte de los demás de limitar su unidad nutritiva o, en su caso, de remunerarle con arreglo a una pauta más desfavorable los bienes producidos por él.[93]

Una vez que ha expuesto y hecho plausible para el "tipo primitivo" de economía, de este modo, su ley de costes del trabajo, Stolzmann, la aplica, con ciertas modificaciones que va introduciendo en ella, a la economía nacional ya desarrollada. La distribución, al llegar aquí, es ya mucho más complicada, de una parte porque las unidades nutritivas no se componen ya tan sencillamente como en la economía primitiva de sus partes integrantes, sino que se hallan enlazadas por procesos de cambio bastante complicados, y de otra parte, porque los obreros no son ya, aquí, los únicos copartícipes, pues al lado de ellos aparecen como beneficiarios los capitalistas y los terratenientes. Sin embargo, la esencia del proceso de distribución sigue siendo la misma. Stolzmann rechaza repetidas veces y con la mayor energía la idea de que cada uno de los factores que cooperan en la producción participe del producto total en la proporción en que ha contribuído a crearlo y de que sean razones económicas o relacionadas con la técnica de la producción las que deciden acerca de ésto; no en vano toda su obra, que lleva por título bien significativo el de *Die soziale Kategorie* ["La Categoría social"], se dedica a demostrar que el factor decisivo que preside la distribución de los bienes en la sociedad

[93] *L. c.*, pp. 31-36; cfr. también p. 304.

actual *no* son las relaciones puramente económicas, sino las relaciones sociales de poder. "*El poder exclusivamente,* las leyes de la distribución, son las que determinan la magnitud de la participación" (p. 41). "La imputación técnica de la participación a base del factor natural marcha por *derroteros completamente distintos* que su imputación social y el cómputo del rendimiento" (pp. 341 *s.*)." Lo decisivo en cuanto al volumen de aquella imputación no es lo que un factor aporta al servicio de la elaboración técnica de los productos, sino lo que puede y debe ser entregado como dividendo al propietario de ese factor, por haberlo cedido" (p. 338). El valor del producto total no se distribuye entre los que poseen los tres factores con arreglo a la parte numéricamente determinada que a estos factores da la producción corresponde en la creación del producto total, sino "con arreglo a *otros* principios, es decir, con arreglo a ciertas relaciones sociales de poder" (p. 61).

Y, concretamente, del siguiente modo. El obrero quiere y necesita su "unidad nutritiva" correspondiente. El volumen de esta unidad no depende como enseñan otros teóricos, de la eficacia productiva del trabajo, sino esencialmente de "las relaciones sociales de clase existentes en cada momento": "el tipo de vida de que vienen disfrutando los obreros, su poder, sus apetencias y el respeto de que se vean rodeados como semejantes con arreglo a las concepciones de la dignidad humana y a los preceptos de la ética y de la religión": tales son los factores que deciden respecto a la cuantía del salario que los obreros han de percibir (p. 334). Pero también el capitalista quiere y necesita vivir. También él necesita y quiere una "unidad nutritiva", cuya magnitud es determinada, al igual que la del obrero por las relaciones sociales de cultura y de poder entre las que Stolzmann menciona, por ejemplo, el nivel de la cultura, la extensión de las necesidades imperantes en un momento dado, la preparación cultural de la clase capitalista, su agrupación en ligas, coaliciones, consorcios, etc., las instituciones sociales, etc. (pp. 371 *ss.*). Lo que decide siempre en cuanto a la cuantía de la ganancia del capital es el nivel de vida, medido con arreglo a criterios sociales, del "último", del más pequeño capitalista; o, dicho en otras palabras, el capital deberá rendir como ganancia el tanto por ciento necesario para asegurar la unidad nutritiva correspondiente a su clase y posición social al más modesto de los capitalistas-empresarios que, en las condiciones de propiedad y de producción hoy existentes, ocupe el último puesto de la capacidad de competencia y sea indispensable para el funcionamiento productivo de la sociedad actual, a base de la relación media entre el capital propio y el capital prestado.

Tales son, según Stolzmann, los elementos que forman en una econo-

mía nacional desarrollada el valor de cambio de los productos. El valor de cambio de las mercancías se fija sobre el nivel necesario para remunerar el trabajo invertido en la producción a base de los tipos de salario conseguidos por los obreros y el capital que coopera a la producción a base de la unidad nutritiva indispensable para cubrir las necesidades de los capitalistas. En cambio, el terrateniente aparece simplemente en función de un *residual claimant:* percibe en concepto de renta del suelo "la parte del rendimiento basada en la efectividad de su propiedad sobre la tierra y que queda del rendimiento total después de deducir las dos primeras partes fijas" (p. 411).

Ahora bien, ¿cómo es posible llamar una "teoría de los costes del *trabajo*" a una teoría del valor como ésta, que considera como un elemento creador de valor, además del trabajo y los salarios, los servicios del capital, merecedores de retribución? Sencillamente, considerando como una especie de trabajo la función de los capitalistas, que se remunera por medio del interés del capital. Así lo hace, en efecto, Stolzmann, cuando al final de su exposición sistemática declara su concepción de la ganancia del capital como una "compensación socialmente necesaria de las funciones socialmente necesarias de la formación y el empleo del capital" como una concepción "no nueva" y que en el fondo coincide con aquella que hemos presentado más arriba como la variante alemana de la teoría del trabajo. Stolzmann cita en términos de aprobación una manifestación de A. Wagner según la cual el "trabajo" que cuestan los productos abarca también las prestaciones necesarias del capitalista y el empresario privados y declara expresamente que esta idea no es para él, como para A. Wagner, simplemente el fundamento de una justificación político-social, sino la base de una verdadera explicación del interés.[94] Cierto es que en el transcurso de su obra Stolzmann no parece tener constantemente presente esta conclusión sistemáticamente necesaria de su teoría; encontramos en ella manifestaciones en las que su autor hace que los costes del trabajo determinantes del valor aparezcan reducidos a las cuotas de las "unidades nutritivas" que han de ser abonadas al obrero en sentido estricto.[95] Sin embargo, no creemos que su verdade-

[94] *L. c.*, pp. 421 *ss*.

[95] Por ej. en la p. 330, donde dice: "El capital coincide en cuanto a su valor con los costes del trabajo invertidos en él y los *costes del trabajo* son idénticos a las *unidades alimenticias* pagadas al obrero en concepto de salario". En términos parecidos a éstos en la p. 372 y también —aquí, aplicando el criterio incluso por medio de cálculos matemáticos— en la p. 378. Advertiremos además, para evitar equívocos, que estas manifestaciones no reflejan precisamente un estado primitivo no capitalista, sino que presuponen ya la existencia del capital en una sociedad desarrollada. Pasajes como éste nos impulsaron a acusar a Stolzmann, en una crítica de su libro, publicada en la *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und*

ro criterio se halla reflejado por estas manifestaciones —contrarias a sus principios—, sino por la concepción de la función capitalista como una modalidad de trabajo justificativa de un salario.

A nosotros nos parece que la doctrina de Stolzmann se halla expuesta en toda la línea a numerosas objeciones. No hemos de repetir aquí por extenso todo lo que ya hubimos de decir en el lugar oportuno contra las teorías del trabajo en general y que vale, naturalmente, contra la teoría de Stolzmann ni más ni menos que contra las otras. Nos limitaremos con poner de relieve algunas de las fallas más palpables que se advierten especialmente en la formulación que Stolzmann da a la teoría del trabajo.

Ante todo, debemos decir que la teoría del valor que sirve de fundamento a toda su doctrina, la ley de los costes del trabajo, carece totalmente de base. Stolzmann esfuérzase en presentar esa teoría como la base evidente y única posible, por decirlo así, de la formación del valor a la luz de un ejemplo imaginado por él mismo y que representa el "tipo primitivo" de la sociedad. Pero en esta parte de su estudio comete un error, interesante por las circunstancias accesorias que lo acompañan. En efecto, poco antes había censurado con razón a Ricardo, quien de pasada deriva su ley de la *cantidad de trabajo*, divergente de la de Stolzmann, del mismo ejemplo de tipo primitivo de sociedad arbitrariamente construído, basándose para ello en que él, Ricardo, no se daba cuenta de que la coincidencia del valor con las cantidades del trabajo empleado sólo se debía a las circunstancias fortuitas del ejemplo arbitrariamente elegido en apoyo de su doctrina (pp. 34 s.). Pues bien, a renglón seguido Stolzmann comete exactamente el mismo error. Con su triple supuesto de que todos los miembros de la colectividad primitiva de su ejemplo son igualmente laboriosos, igualmente capaces y trabajan ajustándose exactamente al mismo tiempo de producción,[96] también él se cuida de eliminar de las circunstancias de su ejemplo todos los aspectos que habrían podido desviar al valor de los productos

Verwaltung, t. VII, p. 424, de ignorar la influencia de una inversión desigual de tiempo en la formación del valor. Sin embargo, mejor pensada la cosa, creemos que, desde el punto de vista de Stolzmann, semejantes manifestaciones son simplemente un descuido y que su verdadera opinión es la expuesta en el texto.

[96] Stolzmann no sienta esta tercera premisa de un modo totalmente responsable, aunque se halla implícita con toda claridad en su doctrina, puesto que de una parte presupone que cada copartícipe "elabora desde el principio hasta el fin" la clase de bienes fabricada por él, es decir, que recorre todo el período de producción, mientras que por otra parte dice que "para cada período de consumo" "existen para ser consumidos" las mismas cantidades de bienes de la misma clase (p. 31), por donde, indudablemente, los períodos de producción de todos los bienes son iguales a los períodos de consumo y tienen que ser, por tanto, iguales entre sí. En la p. 32 se encuentra una manifestación que corrobora este punto de vista.

del paralelismo no sólo con las cantidades de trabajo de Ricardo, sino incluso con los costes del trabajo del propio Stolzmann e imponerles un *standard* distinto de éstos. Y esta misma razón hace que la clave de distribución de Stolzmann no sea "más que una característica fortuita de esta especial hipótesis" y no un conocimiento teórico de validez general. Si Stolzmann hubiese establecido su hipótesis a base de personas de capacidad o preparación desigual, habría podido llegar a convencerse de un modo rápido y seguro de que, aun sin necesidad de que mediasen factores de coacción, no siempre podían conseguirse "unidades nutritivas" iguales y de que, por lo menos, una parte muy considerable de lo que él suele presentar bajo el epígrafe de "poder" no se deriva sino de la acción económica del factor de producción de que se trata. Fácil es comprender por qué la amenaza de retirada de un obrero holgazán o torpe tiene que ejercer necesariamente una "coacción" mucho menos eficaz sobre sus compañeros, en el sentido de que se le otorgue una unidad nutritiva grande, que la misma amenaza que parta de un obrero capaz y laborioso.

Y lo mismo acontece con la diversa duración del intervalo de tiempo que transcurre entre la inversión del trabajo y la percepción de sus frutos maduros ya para ser dusfrutados. En el ejemplo de sociedad primitiva puesto por Stolzmann, no cabe duda de que la mecánica de este intervalo de tiempo no puede trastornar la clave de los costes del trabajo establecida por él mismo, puesto que da por supuesto que este intervalo de tiempo es exactamente el mismo en todos los trabajos y en todas las clases de productos, razón por la cual se compensa mutuamente. Pero, evidentemente, Stolzmann no quiere ni puede dar por supuesto que esa igualdad del intervalo de tiempo se da también en la práctica, y además de un modo tan general que se la pueda considerar como un caso normal y típico, del que se derivan sin más ciertas leyes de validez general; como tampoco puede Stolzmann sentar sin prueba alguna la presunción de que la diferencia en cuanto al intervalo de tiempo, allí donde realmente se da, es indiferente en cuanto a la formación del valor. Y, de hecho, sienta en realidad esta presunción.

Toca este problema en la p. 303 de su libro, donde dice que el "trabajo realizado antes" y el "realizado después" son "esencialmente iguales", pues la diferencia es "solamente" de tiempo y no ejerce (en su tipo de sociedad primitiva) "ninguna influencia en cuanto al cómputo del valor ni en cuanto a la distribución". La inversión de trabajo es, según él, la misma en ambos casos, razón por la cual deben, en cuanto a la distribución, equipararse el trabajo realizado antes y el realizado después. El tiempo, en la formación del valor y en la distribución, sólo puede, en general, desempeñar un papel como tiempo *de*

trabajo en el sentido de que "los valores que han de ser distribuídos entre los obreros se pongan como múltiplos o cuotas de las unidades nutritivas en relación con la duración del tiempo *que ocupan los distintos trabajos*", lo mismo si éstos se realizan antes que si se realizan después. A nosotros nos parece que todo esto es, simplemente, una presunción contraria a los hechos, que recuerda la misma negación no probada de la influencia del tiempo de espera por parte de Marx[97] y que en ambos autores entraña una *petitio principii* a favor del principio del valor por ellos invocado.[98]

Después de lo que acerca de ésto dejamos expuesto al tratar de las teorías del trabajo en general, no necesitamos demostrar aquí el contrasentido que entraña la doctrina de Stolzmann al presentar como un salario lo que es, a todas luces, una renta nacida de la posesión.

Finalmente, consideramos como un error total y manifiesto el intento de Stolzmann de atribuir a la "unidad nutritiva" del capitalista un papel determinante o causal en el proceso de formación del valor o en el de la distribución. Si existe algo que sea en toda la línea, no causa, sino efecto de la existencia y la cuantía del interés del capital, es precisamente el tipo de vida del capitalista. No se conoce ningún mínimum de posesión con respecto al cual exista la necesidad, basada en la técnica de la producción o en otro aspecto cualquiera de la economía social, de que nutra a quien lo ostenta sobre la base de una determinada

97 Véanse *supra*, pp. 410 *ss.*

98 Es curioso que Stolzmann pretenda volver las tornas y nos eche en cara como una *petitio principii* el punto de vista, que creemos razonar bastante minuciosamente, de que no sólo el tiempo de trabajo, sino también el tiempo de espera constituye una circunstancia que es necesario tener en cuenta para la remuneración y la formación del valor. No es nuestro propósito entrar aquí en una anticrítica detallada y nos limitaremos, por tanto, a observar que todos los esfuerzos de Stolzmann a descartar la "espera", aun en los casos en que intervienen períodos largos de producción, postulando hábilmente un entrelazamiento de las fases de producción y la demanda (*Sociale Kategorie*, pp. 304 *ss.*, especialmente pp. 307, 308, 313) nos parecen engañosos y condenados al fracaso. Por muy hábilmente que se la corte no se podrá lograr que una cubierta sea más larga de lo que es, y si Stolzmann cree poder dar por supuesto tranquilamente que "en todo tiempo existe una cantidad suficiente de bienes actuales listos para su disfrute" (p. 313) que relevan a la sociedad de toda espera molesta, es que estos "bienes actuales en cantidad suficiente" desempeñan en su razonamiento el papel de un *deus ex machina:* no cabe duda de que la existencia de estos bienes actuales "listos para su disfrute" resolvería todas sus dificultades, pero hace falta que se nos demuestre que realmente existen y sobre todo en "cantidad suficiente". Véanse más detalles sobre este problema, que ya había sido tocado antes por Clark y recientemente por Schumpeter, en *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, t. 16 (1907), pp. 19 *ss.*, 437 *s.* y 455 *s.* (frente a Clark) y t. 22 (1913), pp. 23 *ss.* (frente a Schumpeter).

renta del capital. La economía nacional necesita capital; necesita también, en la medida en que la formación del capital sea predominantemente una actividad privada, de capitalistas; lo que en modo alguno necesita es que una persona o una clase de personas se mantenga en un determinado nivel de vida *exclusivamente por medio de la ganancia del capital.* Quien disponga de poco capital propio para poder vivir de sus rentas del modo en que cree que debe vivir con arreglo a su clase y posición social, no por ello necesita salir de esta clase (para ello, sería necesario considerar al rentista ocioso como una "clase" especial, la cual, indudablemente, no sería indispensable, ni mucho menos, para las necesidades de la economía nacional) ni perecer como existencia económica, sino que puede perfectamente completar sus ingresos mediante la oferta o la intensificación de sus actividades personales. Es lo que hace, por ejemplo, el poseedor de un paqueño capital que, al mismo tiempo, trabaja como empleado, como médico o en el ejercicio de cualquiera otra profesión, y es lo que hace también el empresario que no se limita a dirigir sumariamente su empresa, sino que interviene activamente en ella, desempeñando las funciones de director o de capataz o las de un simple operario, por las que percibe el sueldo o el salario correspondiente.

El propio Stolzmann enfoca y analiza toda una serie de dificultades con que tropieza su teoría sobre la unidad nutritiva decisiva del último capitalista, a saber: que los capitalistas, y precisamente los más modestos entre ellos, son gentes que no necesitan vivir de las rentas de su capital, como pequeños artesanos, obreros o empleados; que no existe identidad entre los conceptos de capitalista y empresario; que el capitalista ocioso que tiene su capital en dinero no constituye una necesidad social; que si se considera como personalidad decisiva, no al capitalista que tiene su capital en dinero, sino al empresario que invierte productivamente su capital, el empresario no suele trabajar, ni mucho menos, exclusivamente con capital propio, por lo cual la posesión del capital del último empresario no coincide en la magnitud de capital de la última empresa, etc. Además, va pasando revista a estas dificultades que él mismo se plantea con un notorio reconocimiento de su gratitud. Y se le escapa la confesión de que la contemplación de la realidad palpable "opone dificultades completamente insuperables" a su concepción y, sobre todo, de que la relación entre el factor personal y el factor material, que sirve de base a su teoría, "no parece existir en absoluto o sólo desempeña un papel secundario y poco sólido" entre el factor de producción capital y el titular personal de él, o sea el capitalista (p. 380). Una de las dificultades con que tropieza le parece "muy seria" y, a primera vista, "casi ani-

quiladora"; otra le hace "casi dudar" de la justeza de su concepción, otra le revela incluso el "contrasentido" de ésta, y así sucesivamente. Pero, a pesar de todo ello, Stolzmann cree poder sacar adelante su teoría por entre este cúmulo de dificultades mediante todo un sistema de declaraciones personales y aventuradas deducciones, explicaciones todas ellas que, a nuestro juicio, sólo pueden ser aceptadas como buenas por quien muestre una parcialidad tan grande por los puntos de vista que Stolzmann mantiene como este mismo autor. Por eso entendemos que no es necesario entrar a criticarlas detalladamente y a fondo y nos limitaremos —obligados a ello por nuevas manifestaciones del propio Stolzmann— a esclarecer con mayor precisión un solo punto de su doctrina.

En la segunda edición de la presente obra habíamos supuesto erróneamente que, en el sentido de Stolzmann, el papel del último capitalista-empresario capaz de competencia, es decir, del "más pequeño" de todos, podía corresponder también a artesanos o a otras personas que no vivieran exclusivamente de las rentas del capital, sino de las rentas del capital y del trabajo al mismo tiempo y que *no* fuesen realmente tales empresarios, de donde deducíamos ciertos argumentos contra las conclusiones de Stolzmann. Pues bien, este autor ha salido al paso de nuestra hipótesis con una interpretación auténtica, en la que excluye clara y nítidamente de su concepto del "último capitalista" a los artesanos y, en general, a las gentes que "trabajan *también* con capital"; según ésto, sólo entrarán dentro de aquel concepto, tal como él lo entiende, aquellos capitalistas-empresarios para cuyas empresas sea "base esencial" el empleo del capital y que como titulares de empresas "*puramente* capitalistas" pueden actuar en el mercado de un modo "poderoso" y "decisivo" y que, además, "sólo en casos excepcionales y en épocas malas actúan como su propio ministro después de licenciar a su director", pero que normalmente no aportan trabajo a su propia empresa, pues los "capitalistas" no "trabajan" ni perciben "salario" y un salario percibido en la propia empresa constituye una *contradictio in adjecto*, un "absurdo".[99]

Por tanto, en el sentido de esta interpretación auténtica es, para decirlo con una expresión que Stolzmann no emplea, expresión peregrina tal vez, pero muy clara, "el más pequeño entre los grandes" el que dicta con sus pretensiones de vida la cuantía del tipo de interés del capital: éste deberá rendir el tanto por ciento necesario para que "el más pequeño" capitalista-empresario que queda descrito pueda vivir en el nivel que corresponde a su clase y profesión social sin la menor adición

[99] *Zweck*, pp. 418, 419, 421.

de un salario basado en el trabajo propio, conceptualmente excluído en él, "exclusivamente de la ganancia del capital".[100]

Creemos que un adversario empeñado en llevar la doctrina de Stolzmann *ad absurdum* no podría haberlo hecho mejor de lo que su propio autor lo hace con esta declaración expresa. ¿No parece una ironía en torno al concepto del "último, del *más pequeño capitalista*", tomado del mundo conceptual de los teóricos de la utilidad-límite el hecho de que se nos diga que tenemos que buscar este concepto en las filas de los grandes capitalistas? Pero lo más importante es que esta aclaración pone perfectamente en claro hasta qué punto la teoría de Stolzmann es acreedora a nuestro reproche de que confunde las causas con los efectos. Ya la idea fundamental en que se inspira la teoría de la distribución de Stolzmann, la idea de la "unidad nutritiva socialmente necesaria", tergiversa, a nuestro juicio en toda la línea, la marcha natural de las cosas. El hecho de que la gente se desenvuelva en un determinado nivel de vida constituye el *resultado* del proceso de distribución y no la *causa* que lo explica. No es porque los hombres se desenvuelvan de un modo "socialmente necesario" en un determinado nivel de vida por lo que los factores de la producción que les pertenecen rinden lo bastante para que aquéllos puedan sostenerse en ese nivel, sino al revés: las personas que se hallan detrás de los factores correspondientes pueden mantener cierto nivel de vida y habituarse a él como al que corresponde a su posición social porque los factores de la producción que les pertenecen, con arreglo a leyes cuyo esclarecimiento constituye precisamente el problema de la distribución, obtienen una remuneración de una determinada cuantía. Y esto, según va comprendiéndose cada vez más claramente, es aplicable incluso al salario, a pesar de que en este caso concreto las apariencias indican más bien lo contrario. También, en lo que al salario se refiere, es sabido que la teoría moderna no se da ya por contenta con la ley ricardiana del salario necesario "natural" y correspondiente a la posición social y a la costumbre, pues las experiencias reunidas posteriormente han convencido a los economistas de un modo cada vez más apremiante de que esta ley, en la medida en que refleja los hechos reales, invierte la verdadera relación causal: el salario no es elevado porque los obreros se acostumbren a un nivel de vida alto, sino que éstos se acostumbran a un nivel de vida alto porque los salarios se elevan a la larga, por razones que la teoría del salario es la llamada a explicar.[101]

[100] Es el propio Stolzmann (*Zweck*, p. 422) quien subraya estas palabras, para destacar su importancia.

[101] Cfr. acerca de esto, últimamente, la obra de Tugan-Baranowski *Soziale Theorie der Verteilung*, 1913, p. 20.

Y esto se manifiesta en términos clamorosos en lo tocante a las rentas del capital. No cabe duda de que constituye un esfuerzo vano querer convencernos de que el capital rinde un interés en general, y en especial un interés de una determinada cuantía, porque tiene que haber por razones "socialmente necesarias" gentes que, estando al frente de las empresas, tengan directores a sueldo, a pesar de lo cual pueden llevar una vida a tono con las exigencias de la posición social de los grandes capitalistas. Para todo el que contemple el problema de un modo imparcial es demasiado evidente que las cosas ocurren precisamente a la inversa: que si existe esta clase de gentes es porque el capital, por otra razón que es precisamente la llamada a explicar, rinde un interés; y en la investigación de estas causas hay que preocuparse mucho más de ciertos hechos técnico-naturales que Stolzmann se empeña en relegar a segundo plano, como por ejemplo la mayor rentabilidad de los métodos de producción que trabajan con mayor capital, que de esa "necesidad social" muy dudosa de ciertos "pequeñísimos" grandes empresarios que viven exclusivamente de la ganancia del capital, sin aportar a su empresa cooperación personal alguna.

No queremos dejar de decir, para terminar, que muchas de las manifestaciones de Stolzmann tienen una fuerza cautivadora, por su lozanía y su originalidad y por la innegable energía de su afán investigador. Pero esto no es obstáculo para que sus resultados teóricos positivos deban ser considerados por nosotros en virtud de lo que queda expuesto, como muy poco satisfactorios, hasta el punto de que no creemos que estén llamados a ocupar un puesto importante en la historia de las teorías sobre el interés del capital.

VI

Las teorías razonadas de la productividad, en especial la de Wieser

Es bastante considerable el número de teóricos que aún en estos últimos tiempos profesan —en su pureza o con carácter ecléctico— una de las *teorías razonadas de la productividad*. Sin pretensiones de hacer enumeración completa, citaremos entre los autores de los países latinos a Maurice Block,[102] Pantaleoni[103] y Landry,[104] entre los angloamericanos

[102] *Progrès de la science économique depuis Adam Smith* (París, 1890), II, pp. 319 ss., 328, 335 s.

[103] *Principi di Economia pura*, Florencia 1889 (segunda reedición sin modificaciones, 1894), p. 301; la concepción de Pantaleoni, expuesta muy concisamente, se mueve totalmente, a nuestro juicio, en las aguas de la teoría de Wieser, de que hablaremos un poco más adelante.

[104] *L'intérêt du capital*, 1904.

a Francis Walker,[105] J. B. Clark[106] y Seager,[107] y entre los alemanes a Dietzel, quien con un eclecticismo verdaderamente metódico pretende explicar una parte de los fenómenos del interés a base de la teoría de la explotación y otra parte con arreglo a la teoría de la productividad,[108] y a Philippovich,[109] Diehl,[110] Julius Wolf,[111] Weser,[112] Gebauer,[113] Engländer,[114] Bundsmann[115] y Karl Adler.[116]

Entre estos economistas, forman grupo aparte, a nuestro modo de ver, aquellos que presentan su teoría, más o menos expresamente, como una "teoría de la productividad", pero que en los razonamientos por medio de los cuales pretenden derivar el interés de la productividad del capital muestran una afinidad tan grande con las ideas más modernas de la teoría del agio, que en realidad se hallan más cerca de ésta que de la teoría de la productividad de viejo cuño. Y no debe extrañarnos la existencia de esta variante de las teorías de la productividad, puesto que el hecho fundamental que suele designarse con el nombre de "productividad del capital", o sea la mayor rentabilidad de los métodos de producción capitalistas, es agitado también, como es sabido, por la teoría del agio, y tan abundantemente que no pocas veces los adversarios de esta teoría la consideran, sencillamente, como una variante de la teoría de la productividad.[117]

[105] *Quarterly Journal of Economics*, julio 1892; cfr. también nuestro artículo de réplica, *ibid.* abril, 1895.

[106] *Distribution of wealth*, 1899; *Essentials of economic theory*, 1907.

[107] *Principles of Economics*, 1913.

[108] Véase *infra.*

[109] *Gundriss der Politischen Oekonomie*, t. I, 1893, § 119; 10ª edición, 1913, §§ 108-110.

[110] *P. J. Proudhon, Seine Lehre und sein Leben*, sec. II (Jena, 1890), pp. 216-225.

[111] *Sozialismus und kapitalistische Gesellschaftsordnung*, Stutgart, 1892.

[112] *Der natürliche Wert*, Viena, 1889.

[113] *Das Wesen des Kapitalzinses und die Zinstheorie von Böhm-Bawerk*, Breslau, 1904.

[114] *Zur Theorie des Produktivkapitalzinses*, Halle, 1908.

[115] *Das Kapital*, Innsbruck, 1912.

[116] *Kapitalzins und Preisbewegung*, Munich, 1913.

[117] Por ejemplo, ya por Pierson en *De Economist*, 1889, pp. 217 *s.* y luego por Wicksell, *Ueber Wert, Kapital und Rente*, p. 86, por Diehl, en *Conrads Jahrbücher*, 3ª Serie, t. 35 (1908), p. 551 y recientemente por Brown, *The marginal productivity versus the impatience theory*, en *Quarterly Journal of Economics*, agosto 1913, p. 631. Nosotros mismos nos habíamos manifestado hace ya muchos años (en el artículo *Zins* del Handwörterbuch der Staatswissenschaften) en el sentido de que "no tenemos *mucho* que objetar contra aquel nombre, siempre y cuando que no se involucre en él ninguno de aquellos sentidos concomitantes y capciosos que solían atribuirle los teóricos de la productividad y que, desgraciada-

Entre los autores que acabamos de citar presentan esta característica, a nuestro juicio, principalmente las obras de más reciente aparición, sobre todo las de Clark, Seager, Landry, Bundsmann y Karl Adler y también, evidentemente, las doctrinas de Philippovich, quien por lo menos en las últimas ediciones de su conocidísimo y extendido tratado se acerca ya considerablemente al círculo de ideas de la teoría del agio.

De los otros autores, la mayoría se mantiene dentro del marco típico de la teoría de la productividad o no se sale de él lo bastante para que la exposición y la crítica de sus doctrinas nos libre de incurrir en enojosas

mente, aún son frecuentes hoy, como no sea el que, a nuestro modo de ver, la productividad del capital *no es nunca* la causa *directa* ni tampoco la causa *única* del fenómeno del interés". Y este sigue siendo nuestro punto de vista actual. Si con ello se quiere dar a entender, *grosso modo*, que también la teoría del agio toma una gran parte de su explicación de la productividad (técnica) del capital, se la puede llamar una teoría de la productividad razonada. Pero esta denominación no es del todo correcta. En primer lugar, hace que se esfume totalmente la cooperación absolutamente coordinada aunque más tenue en cuanto al grado que el "primero" y el "segundo fundamento" de nuestra teoría ejercen sobre el nacimiento del interés, y en segundo lugar hace que se desdibuje precisamente el rasgo característico que diferencia a la teoría del agio de todas las demás teorías intrínsecas mente afines a ella: el engarce de los efectos de las tres razones más remotas del nacimiento del interés por medio del eslabón común de una diferencia de valor entre los bienes presentes y los futuros. Sabemos bien que precisamente este rasgo característico es la piedra de escándalo para muchos teóricos que, por lo demás, se muestran bastante propicios a nuestras doctrinas; pero, a pesar de ello, no tenemos más remedio, como hemos dicho ya *supra*, pp. 356 *ss.*, que conservarlo como el rasgo verdaderamente decisivo de nuestra teoría. Por lo menos, no vemos cómo ninguna explicación del interés podría armonizarse con la idea ya casi generalmente aceptada por la teoría actual de que el valor de los medios de producción se deriva del valor de los productos creados por ellos y coincide, fundamentalmente, con él. Creemos que quien acepte esta idea no puede seguir afirmando ya que la productividad del capital crea *directamente* plusvalía. Los intentos encaminados a demostrar esto, como el hecho en su tiempo por Wieser y el realizado hoy por Landry, están necesariamente condenados al fracaso (véase *infra* y *Exkurs* XIII). Fisher peca en el sentido opuesto, al sostener que la productividad del capital sólo puede manifestarse a través de los motivos subjetivos (que él agrupa bajo el nombre de *impatience*) lo cual quiere decir que en la cadena explicativa se halla todavía un eslabón *más atrás* de la *impatience*. No cabe duda de que tiene razón Brown cuando subraya, por oposición a él, que la productividad y la *impatience* coexisten en la misma línea y que la productividad surte efectos no menos directos que la *impatience*: pero tanto una como otra sólo actúan sobre el interés a través del eslabón intermedio común de la plusvalía de los bienes presentes sobre los futuros, eslabón que nosotros consideramos ya, por tanto, como parte de la cadena de la verdadera explicación y no como un rasgo puramente "descriptivo". Véase *supra*, p. 543 *n*. Y creemos poder seguir ateniéndonos firmemente a la concepción aquí expuesta, a pesar de las recientes manifestaciones de Fetter en su notabilísimo estudio "sobre las antiguas y las nuevas teorías del interés" (v. *supra*, p. 527, *n*. 14).

restricciones de ideas y razonamientos expuestos ya en otra parte de esta obra.[118] Creemos que la única que merece ser tratada aquí es la teoría de Wieser, la cual presenta rasgos indiscutiblemente originales.

Con Wieser tiene nuestra ciencia una deuda de perenne gratitud por sus profundas investigaciones sobre las relaciones generales existentes

[118] Y lo mismo podemos decir también con respecto a las doctrinas, muy minuciosas, pero a nuestro modo de ver también muy confusas, de Wolf. Este autor afirma una "productividad de valor del capital", pero cuando llega la hora de razonar, como estaba obligado a hacerlo, esta afirmación se da por satisfecho con consideraciones que nosotros no podemos aceptar como razonamientos o explicaciones verdaderas, sino como simples paráfrasis del problema mismo que se trata de resolver. Define la productividad de valor afirmada por él como "la capacidad del capital para suministrar un rendimiento sobre la medida *1)* de los verdaderos costes y *2)* de los costes de los factores de producción que desde un punto de vista técnico se hallan eventualmente capacitados para reponer el capital", y pretende "documentar" esta tesis con "la observación asequible a cualquiera" de que se producen remanentes de este tipo cuando, por mediación del capital, se obtienen las ventajas de la división del trabajo, de la gran industria, del empleo de maquinaria y de la utilización de fuerzas naturales que fomentan la producción. Por donde llega a la conclusión de que el capital es "indudablemente, un mediador objetivo de la productividad" (*l. c.*, pp. 461 *ss.*). Ahora bien, no cabe la menor duda ni nadie discute que el empleo del capital sirve de "mediador" a la creación de remanentes de valor; no es otra la razón de que estos remanentes de valor se consideren, teórica y prácticamente, como rendimientos del *capital* o intereses del *capital* y no, por ejemplo, como salario o ganancia del empresario. Pero este hecho no es otra cosa que el objeto sobre que recae el problema del interés, el objeto de explicación en torno al cual giran todas las teorías, y no, ni mucho menos, una prueba de la exactitud de una teoría determinada, por ejemplo la que afirma la "productividad de valor" del capital. Por eso, en la parte polémica de su estudio, Wolf siente por sí mismo la necesidad de complementar su anterior "explicación". En efecto, entiende que es necesario que el consumidor *valore* por sí mismo la cantidad de productos acrecentada por ejemplo hasta el cuádruple por la productividad del capital más alta que el consumo del capital mismo, para que "el productor tenga un aliciente para servirse de algún modo del capital"; y el consumidor estará dispuesto a hacerlo así, "puesto que de ese modo compartirá el rendimiento de valor del capital, sin el cual tendría que pagar cuatro veces más por el producto cuadruplicado, mientras que así sólo tiene por qué pagar el doble o el triple. Por tanto, aquel, que decide acerca del valor de las mercancías (el consumidor) se ve obligado, para poder obtener una ganancia del empleo del capital, y obligado además por la fuerza de la convicción racional, a entregar al capitalista algo más que el resarcimiento puro y escueto de sus gastos, es decir, a abonarle un interés por su capital". Y es así cómo la simple productividad de bienes del capital se convierte en una productividad de valor (p. 466). Sin embargo, como es bien sabido, la "convicción racional", cuando se interpone una competencia eficaz, suele encauzar los actos de las dos partes que se enfrentan en el mercado de tal modo, que el precio de los productos se nivela a base del importe de los costes: el abaratamiento de los costes se traduce en un abaratamiento de los productos. ¿Y por qué no ha de ocurrir lo mismo aquí? Sería necesario haber entrado a explicar

entre el valor de los bienes de coste y el de sus productos[119] y por su exposición insuperablemente clara de la tesis de que existe un problema de la imputación económica distinto del de la imputación puramente física de la parte que corresponde a los varios factores que cooperan en un producto común, problema económico que, según él, no es ni práctica ni teóricamente insoluble.[120] En cambio, creemos que la mano de Wieser se muestra menos afortunada en la estructuración positiva de su intento de solución del problema y especialmente en la aplicación de su teoría de la imputabilidad a la explicación del interés del capital; y la razón de ello está, en gran parte, a juicio nuestro, en no haber sabido mantenerse completamente fiel a sus propias premisas teóricas y en haber saltado, para explicar el problema investigado, a una idea no adecuada de por sí para su solución y que, además, se entrecruza perturbadoramente con las otras premisas de la teoría del mismo autor.

En su ejemplar planteamiento del problema de la imputación, Wieser parte de la tesis de que es perfectamente posible indagar y deslindar la parte económica que tienen en el producto común (lo que Wieser llama la "parte productiva") cada uno de los factores que cooperan a su creación y de que la magnitud de esta parte "imputable" a cada factor es la que determina el valor de los bienes productivos; interpretando esto último de modo que el valor total del producto decisivo, en el sentido de la "ley marginal"[121] se distribuye entre la totalidad de los bienes productivos que cooperan a su creación, de tal manera que la parte de valor de cada uno de los factores se basa en la magnitud de su "participación productiva" y la suma de éstas da el valor exacto del producto.[122]

No tenemos para qué exponer aquí cómo ha de indagarse, desde el punto de vista de Wieser, la magnitud de la participación productiva de cada uno de los factores:[123] por muy importante que este punto pueda

ésto de un modo un poco más concienzudo que por medio del motivo patriarcal, invocado ya por Adam Smith, de que el capitalista necesita percibir un interés, ya que de otro modo no tendría ningún alimiente para invertir su capital en la producción. A lo que parece, en su nuevo compendio titulado *Nationalökonomie als exakte Wissenschaft* (1908), Wolf sigue manteniéndose impertérrito en el punto de vista de la teoría de la productividad.

[119] *Ueber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes*, Viena 1884, pp. 139 *ss.*; *Der natürliche Wert*, Viena 1889, pp. 67 *ss.*, 164 *ss.*

[120] *Der natürliche Wert*, § 20.

[121] *Der natürliche Wert*, pp. 96 *ss.*

[122] *Der natürliche Wert*, pp. 85 *ss.*, especialmente pp. 87, 90, 91, 92.

[123] Véase ahora acerca de esto las minuciosas manifestaciones de nuestro *Exkurs* VII en la 3ª edición de la *Positive Theorie*, especialmente pp. 179 *ss.*, 4ª edición pp. 131 *ss.*

ser para la solución de otros problemas, no desempeña ningún papel en cuanto a la solución específica que Wieser se propone dar al problema del interés. Basta con dejar sentado que, según la concepción de Wieser, los productos surgen generalmente por la cooperación de la tierra, el capital y el trabajo y que a cada uno de estos tres factores, incluyendo también, por tanto, al capital, debe imputársele una parte del rendimiento como su participación productiva. El hecho de que la parte del capital dé origen a un interés puro no depende, desde el punto de vista de Wieser —que en este aspecto es absolutamente certero— de que se considere más alta o más baja la participación productiva del capital con respecto a la de la tierra o a la del trabajo, sino pura y exclusivamente de procesos que se operan dentro de la participación productiva que al capital corresponde. Del modo siguiente.

"Todo capital sólo arroja, en primer término y directamente, un rendimiento *bruto*, es decir, un rendimiento que se paga con la disminución de la substancia del capital".[124] Wieser formula las condiciones en que este rendimiento bruto puede convertirse en fuente de un rendimiento neto diciendo que en el rendimiento bruto vuelven a encontrarse, regeneradas, todas las partes del capital consumidas, teniendo que existir, además, un remanente. Además; por lo que se refiere a este remanente y a la "productividad del capital" de donde ha de salir, hay que distinguir, evidentemente, entre un *remanente físico* y una *productividad física* del capital, de una parte, y de otra un *remanente de valor* y una *productividad de valor*. Quien desee resolver el problema del interés del capital, debe demostrar y explicar en última instancia, dice Wieser, la existencia de una *productividad de valor* del capital. Pero el puente necesario para ello lo constituye la previa demostración de su productividad *física*.[125] De aquí que Wieser desarrolle su argumentación en dos etapas: en la primera se propone demostrar y explicar la productividad física del capital en el sentido de que "la *cantidad* de los bienes de rendimiento bruto obtenidos es mayor que la cantidad de los bienes del capital destruidos"; en la segunda fase, el objetivo es demostrar que "el *valor* del rendimiento bruto es mayor que el *valor* del consumo de capital".

124 *Der natürliche Wert*, p. 123.

125 "La misión de la teoría consiste, en última instancia, en demostrar la productividad de valor del capital, pero para ello tiene que empezar probando la productividad física, que es el armazón de aquélla. La productividad de valor presupone ya la determinación del valor del capital y la determinación de valor del capital sólo puede lograrse después de resolver el problema de la imputación del rendimiento físico, porque el valor del capital descansa en la parte del rendimiento que se le imputa", *l. c.*, p. 124.

El autor dedica el siguiente párrafo a razonar lo primero:

"Indudablemente, el rendimiento total de los tres factores de la producción, tierra, capital y trabajo, es lo suficientemente grande para reponer el capital consumido y obtener un rendimiento neto. Es éste un hecho económico notorio y que no necesita de prueba, algo así como si se dijese que existen bienes o que existe una producción. Es cierto que se dan también casos de que las empresas de producción fracasen y no cubran gastos y, alguna que otra vez, aparecen empresas que no suministran ningún producto útil, pero esto son excepciones; lo normal es que obtengan rendimientos netos, e incluso rendimientos netos en grandísimas cantidades, y no sólo del capital mismo, sino también de los rendimientos de éste. ¿Puede imputarse una parte de estas ganancias al factor capital? No creemos que nadie pueda poner esto en duda seriamente. ¿Por qué habría de ser precisamente el capital el que quedase privado de esa participación? Una vez que comprendemos y reconocemos que el capital es un factor económico de la producción al que hay que imputar, en unión de los demás, el resultado productivo, comprendemos y reconocemos también que le corresponde una parte del rendimiento neto en que toma cuerpo el resultado productivo. ¿O acaso el capital no ha de poder producir nunca más que un poco menos de lo necesario para su propia reposición? Este supuesto sería, a todas luces, arbitrario. Y sería, palmariamente, no menos arbitrario suponer que sólo está en condiciones de producir exactamente lo necesario para su reposición, cualquiera que sea el resultado de ésta. Sólo es posible negar al capital la posibilidad de arrojar un rendimiento neto negándole la posibilidad de arrojar todo rendimiento".[126]

Es aquí, a nuestro modo de ver, donde Wieser da el primer paso en falso. Al suponer que por la vía de la imputación se puede atribuir a un factor, directamente, un rendimiento neto o una parte del rendimiento neto, Wieser achaca a la operación de la imputación algo que por naturaleza no le corresponde. Prescindamos de todas las palabras fascinadoras y atengámonos, escueta y sobriamente, a la cosa misma. ¿qué es y qué se propone —según el propio Wieser— la imputación?

Repartir el resultado productivo total entre los factores que cooperan en su producción y, por tanto, descubrir la participación que estos factores han tenido en la obtención del *rendimiento bruto*. Así es cómo Wieser, en reiteradas e inequívocas manifestaciones, plantea el problema de la imputación, cómo lo ilustra por medio de ejemplos prácticos y cómo necesariamente tenía que entenderlo para que fuese aplicable el

[126] *L. c.*, pp. 124 *s.*

método señalado por él para la averiguación de las partes imputables.[127] Cuando Wieser, por ejemplo, imputa el valor de un vaso de metal al trabajo del artífice y a la materia de que está formado,[128] cuando al indagar la parte del rendimiento que corresponde a la tierra toma como punto de partida el valor total de los frutos agrícolas,[129] cuando sostiene que la suma de todas las aportaciones productivas equivale exactamente al valor del rendimiento total[130] y que cada uno de los distintos factores deriva su valor de su contribución productiva, es perfectamente claro que el objeto sobre la imputación versa en el rendimiento bruto de la producción y que, concretamente, la contribución productiva del factor capital representa y sólo puede representar una parte alícuota de este rendimiento bruto. Si, por ejemplo, un agricultor saca de su tierra, con la cooperación de los obreros correspondientes y con un capital formado por la simiente, los aperos de labranza, los abonos, el ganado, etc., un rendimiento total de 330 celemines de trigo, la imputación deberá decir qué parte alícuota de estos 330 celemines debe el agricultor a su tierra, cuál a los obreros y cuál al capital de que se vale para su producción y que en parte es consumido por ésta. Si las operaciones a base de las cuales ha de resolverse este problema dan por resultado que a cada uno de estos tres factores corresponde una parte igual en la obtención de aquel rendimiento, la aportación productiva de cada uno de los tres factores será de 110 celemines, siendo evidente, en este caso, que la parte alícuota de 110 celemines imputada al capital representa una cuota de rendimiento bruto. Si en esta cuota de rendimiento bruto se contiene o no una cuota de rendimiento neto y si las cuotas de rendimiento bruto imputadas también a la tierra y al trabajo pueden o no considerarse desde cualquier punto de vista como rendimientos netos, son cuestiones para cuya solución puede constituir tal vez un elemento de interés e incluso un elemento importantísimo la magnitud de las cuotas de rendimiento bruto imputadas, pero que no pasa de ser un elemento de juicio suelto, al lado del cual entran también en juego otros hechos y otros puntos de vista que no guardan relación alguna con la operación de la imputación. Las operaciones referentes a la imputación terminan, en nuestro ejemplo, al llegar a la conclusión de que el productor del rendimiento total de 330 celemines de trigo debe 110 a la cooperación de la tierra y otros tantos a la del trabajo y a la del capital: la misión de la imputación no pasa de aquí.

Sin embargo, Wieser cree poder explicarnos que por la vía de la im-

[127] *L. c.*, p. 87.
[128] P. 86.
[129] P. 113.
[130] P. 87.

putación es posible atribuir al capital una parte del rendimiento *neto*. Y es tan interesante como significativo el hecho de que para ello no encontrase otro camino que emplear la expresión "rendimiento neto" —de modo inconsciente, por supuesto— en un doble sentido, muy expuesto a error. "No cabe duda —dice en el pasaje citado más arriba— de que el rendimiento total de los tres factores de la producción tierra, capital y trabajo es lo bastante grande *para reponer el capital consumido y arrojar un rendimiento neto*". Es cierto y se comprende perfectamente que sea así. Pues lo que en este giro se llama "rendimiento neto" es el remanente del rendimiento total de la tierra, el capital y el trabajo sobre el valor del capital consumido o, dicho en otros términos, el remanente del valor del producto de los *tres* factores sobre el valor de *uno* de ellos. Pero esto no es decir nada, pues que tres factores conjuntamente tienen que producir más que uno solo constituye la evidencia misma, dentro del marco de una teoría como la de Wieser que, fundamentalmente, hace coincidir el valor del producto con el valor de la suma de sus factores: vista a la luz de semejante concepción, la existencia de aquel "rendimiento neto" es evidente, en el mismo grado y por la misma razón que lo es el que el todo tiene que ser mayor que una de sus partes o el que un cajón lleno tiene que poseer, no solamente un "peso bruto", sino además, necesariamente, un "peso neto", después de descontar el del cajón vacío.

Y es obvio que las razones de que para construir aquel rendimiento neto que arroja en conjunto la producción deba deducirse de su rendimiento bruto el valor del capital consumido, pero no así el valor del uso de la tierra y del trabajo consumidos, no tienen absolutamente nada que ver con el problema de la imputación. Como es sabido, estas razones deben buscarse exclusivamente en la naturaleza del punto de vista desde el que el observador enfoque los resultados de la producción. Al cambiar este punto de vista cambia también la actitud ante el problema de la deducción o no deducción del valor de aquellos otros factores de la producción. Por ejemplo, el empresario que compra y paga trabajo ajeno es seguro que, desde su punto de vista económico-individual, descontará del rendimiento bruto el valor del trabajo consumido.[131] En

[131] También cabe adoptar, sobre todo cuando se trata de productores por su propia cuenta, el punto de vista de si el rendimiento del trabajo compensa o supera la fatiga que el trabajo supone: si la utilidad que el resultado del trabajo reporta al obrero es menor que la fatiga que el trabajo representa, puede decirse desde cierto punto de vista, también admisible y correcto, que ese trabajo no es rentable; y, a la inversa, el superávit de la utilidad sobre la fatiga necesaria para crearla puede ser considerada como "utilidad neta" (es el *producer's surplus* de Marshall: *Principles*, 3ª edición, p. 217).

cambio, si nos situamos en el punto de vista de la llamada economía nacional —como lo hace, por ejemplo, el propio Wieser—, no es necesario hacer esta deducción. Pero, es absolutamente claro que el problema de la imputación no tiene absolutamente nada que ver con la opción entre estos distintos puntos de vista posibles ni con los diversos métodos de cálculo del rendimiento neto que a ellos corresponden: una cosa es cuánto rendimiento bruto pueda imputarse al factor trabajo, es lo que se refiere precisamente al problema de la imputación; otra cosa distinta, que nada tiene que ver con la anterior, si el valor del trabajo, averiguado a base de esta imputación, debe deducirse o no del rendimiento bruto.

A pesar de esto, Wieser pretende utilizar la existencia de un rendimiento neto del origen y de la clase que acabamos de exponer como puente explicativo para llegar a la conclusión de que también al capital, específicamente, se le debe imputar un rendimiento neto. El mismo nos lo dice en el pasaje citado más arriba: trátase exclusivamente de saber si ha de imputarse también al capital una parte de aquel rendimiento neto indudable, y entiende que tampoco esto puede ponerse seriamente en duda, pues "¿por qué no ha de corresponder precisamente al capital *semejante participación*?"

La respuesta a esta pregunta es muy simple: porque lo que se llama rendimiento neto del capital no es, en realidad, "tal" rendimiento neto, sino una magnitud completamente distinta, cuya existencia se halla sujeta a condiciones muy diferentes y mucho más rigurosas. En efecto, mientras que, desde el punto de vista señalado más arriba, existe ya un *rendimiento neto de la producción* cuando todo el rendimiento bruto que producen los tres factores juntos es mayor que el valor del capital consumido, el *rendimiento neto del capital* sólo existe cuando la *cuota* concreta del rendimiento bruto imputada ya al factor capital es mayor que el capital consumido. Y el hecho de que se dé la primera circunstancia no permite en absoluto, precisamente por la total diferencia existente entre las premisas, llegar a ninguna conclusión, ni sacar la menor deducción de probabilidad o de analogía en el sentido de que deba darse también la segunda circunstancia previa. La afirmación de que tres hombres juntos pueden levantar un peso mayor que uno de ellos puede constituir una afirmación evidente y perfectamente explicable; pero del hecho de que tres hombres juntos sean capaces de levantar un "sobrepeso" sobre el peso de uno de ellos no se deduce, ni mucho menos, que éste pueda levantar también dicho "sobrepeso". Es posible que sea capaz de ello; pero quien tal afirme y, además, pretenda explicarlo, vendrá obligado a alegar y demostrar la existencia de una razón

especial, que se dé precisamente en *esa* persona concreta de que se trata; y nadie pretenderá que tal razón resida en el hecho de que tres hombres juntos sean capaces de levantar más peso que uno solo.

Pues bien, si destruimos este engañoso puente explicativo levantado por Wieser para poder pasar del rendimiento neto explicativo en un sentido al mismo concepto explicado en un sentido distinto, no queda en pie, de su argumentación, nada sobre que se pueda apoyar una explicación del rendimiento neto del capital. Wieser tiene toda la razón cuando a la pregunta de si "acaso el capital no ha de ser nunca capaz de producir algo más que su propia reposición" contesta diciendo: "semejante hipótesis sería a todas luces arbitraria". Pero cuando vuelve a preguntarse: "¿Es que sólo ha de producir su propia reposición, por muy distinta que la producción sea?" y contesta: "esta hipótesis sería no menos arbitraria", ya no es posible asentir sin reservas a lo que dice. Podría ocurrir, en efecto, que aunque, según el grado fortuito de éxito, el rendimiento del capital con respecto a la cuantía del capital consumido para lograrlo varíase en sentido ascendente o descendente, se impusiera a pesar de ello la tendencia de que, *por término medio*, el rendimiento del capital se limitase a cubrir el capital gastado; sobre todo dentro del contexto de una teoría como la de Wieser que, por principio, presenta el valor del producto como la resultante de lo aportado por los diversos factores de producción, esta hipótesis a que nos estamos refiriendo no puede ser desechada en modo alguno como arbitraria. Pero, aun suponiendo que lo fuera, es evidente que la arbitrariedad de las dos primeras premisas sentadas por el autor no puede en modo alguno servir de base para llegar a la conclusión de que es exacta y legítima la tercera hipótesis, la de que el capital, por regla general, tiene necesariamente que producir más de lo necesario para su propia reposición. En efecto, si siempre sería arbitrario afirmar que un hombre es capaz de levantar menos que su propio peso, como lo sería también sostener que puede levantar *exactamente* lo que pesa, ni más ni menos, no menos arbitrario sería afirmar, a menos que existiesen razones positivas para ello, que es capaz de levantar *más* de lo que pesa. El hecho de que de tres posibles reglas no sea posible demostrar dos no quiere decir, ni mucho menos, que quede demostrada la tercera, pues la conclusión a que puede llegarse, fundadamente, es la de que no cabe demostrar ninguna de las tres. Y si además, en nuestro caso, sabemos por otra fuente que la de estos y otros parecidos silogismos, por la fuente directa de la experiencia, que lo normal es que la parte de rendimiento imputable al capital rebase el capital consumido, aquellos silogismos falsos no derraman sobre este hecho empírico el

menor rayo de *explicación,* que es lo que una teoría del interés está llamada y obligada a dar.

Tampoco encontraremos semejante explicación en el resto de la doctrina de Wieser. Este, deseoso de ilustrar su tesis general con un caso muy concreto, elige para ello el ejemplo de una máquina que desplaza el trabajo manual. "Dondequiera que el capital desplaza al trabajo, como cuando por ejemplo una máquina realiza la tarea que anteriormente ejecutaba la mano del hombre, hay que imputar al capital, a la máquina, por lo menos el rendimiento anterior del trabajo. Y *como éste era un rendimiento neto, habrá que imputar también un rendimiento neto al capital.*[132] No necesitamos detenernos ya a explicar al lector atento que tampoco este silogismo tiene otra base que el doble sentido en que se emplea la expresión "rendimiento neto", doble sentido que censurábamos ya más arriba. En este caso lo engañoso de la conclusión resalta todavía más claramente que en el caso anterior. En efecto, un rendimiento puro en el primero de los dos sentidos —en que *no* se deduce el valor del trabajo del rendimiento de éste— puede darlo incluso un empleo del trabajo no rentable, antieconómico, que no cubra los costes del trabajo y que, por consiguiente, acarree una pérdida para el empresario, por ejemplo una inversión en que se consuma trabajo por valor de 100 florines para añadir a las materias primas elaboradas un valor de 50 florines solamente. ¿Pero quién, dentro del marco de las deducciones de Wieser, podría aceptar la conclusión de que aun tratándose de capitales que sustituyan *esta* clase de trabajo con idéntico resultado, con resultado un poco más favorable solamente, se les deba imputar necesariamente no sólo un rendimiento bruto, sino también un rendimiento neto, puesto que es necesario imputarles, por lo menos, el mismo rendimiento que se imputaba al trabajo desplazado, el cual era, según esta teoría, un "rendimiento neto"?

Y cuando más adelante Wieser, apoyándose en los puntos de vista de Thünen,[133] se esfuerza en convencernos técnicamente de que un capital debe necesariamente ayudar a la creación de un producto que exceda de su propia sustancia, se estrella exactamente contra el mismo escollo con que, en su tiempo, había tropezado Thünen. En efecto, los capitales no se regeneran literalmente a sí mismos, creando además un remanente, sino que de ellos nacen otros productos distintos, los que sean, los cuales no son conmensurables con ellos sino desde el punto de vista del valor. El producto del arco y la flecha no son otros arcos y otras flechas, sino que es la pieza de caza abatida; y el problema de saber

[132] P. 125.
[133] §§ 36 y 27.

si ésta tiene más valor que el arco y la flecha empleados para cobrarla no es un hecho técnico con que pueda explicarse el rendimiento neto del capital, es decir, lo que constituye el tema del problema del interés, sino que es, por el contrario, el hecho en que radica este problema, o sea el problema mismo que se trata de explicar.[134] Y a Wieser no se le oculta, ni mucho menos, este escollo; se da clara cuenta de él: advierte expresamente que el rendimiento del arco y la flecha "es un rendimiento bruto que cobra cuerpo en objetos extraños a base de los cuales no pueden reponerse aquéllos, con los que pueden compararse en cuanto al valor, pero no en cuanto a la cantidad".[135] Pero cree poder salvar este escollo recurriendo a la salida un tanto vaga de la "acción *indirecta* del capital". "La posesión de las flechas, el arco y la red, una vez conseguida, facilita las condiciones de la regeneración, aunque no coopere a ella: las facilita mediante la intensificación extraordinaria del rendimiento bruto en caza y pesca, a consecuencia del cual podrá dedicarse ahora mucho más trabajo que antes a la formación del capital". De aquí que, en última instancia, podamos imputar a estos bienes de capital un rendimiento neto, exactamente lo mismo que si se regenerasen con un remanente".

A nosotros nos parece que no es del todo indiscutible, ni mucho menos, que esta conexión "indirecta" sea lo suficientemente firme y lógica para poder basar en ella una imputación exacta. Podría ser dudoso, en especial, si la conmensurabilidad técnica entre los productos de que disfruta el obrero y aquellos que está llamado a reproducir no se rompe más bien que se enlaza mediante la interposición del eslabón "persona del obrero", puesto que el sujeto económico trabajador —fuera del caso de la esclavitud, considerada desde el punto de vista del esclavista más implacable— representa indudablemente, de una parte, como factor de producción, una fuerza productiva originaria y, de otra parte, en cuanto consumidor, el definitivo destinatario, la meta y el punto de arribo de los esfuerzos de la producción precedente, por lo cual su interposición implica más bien un corte en el proceso técnico de la producción, el final del proceso anterior, que desemboca en su consumo, y el comienzo de una nueva producción, que el desarrollo de un proceso de producción único y continuo.

No obstante, no queremos prejuzgar aquí un problema tan complicado y tan difícil como éste. Pero aunque no tropezáramos con los múltiples escollos que este problema nos pone delante, es indudable que la explicación de Wieser se estrellaría contra la segunda parte de su pro-

[134] Véanse *supra*, 150 *ss*.
[135] P. 130.

grama, aquella que se propone como misión derivar de la productividad física del capital una productividad económica, es decir, de valor. Aun suponiendo que se hubiese conseguido realmente demostrar que es necesario imputarle al capital una cantidad física del producto mayor que la cantidad que representa el capital consumido, todavía tendríamos por delante la tarea, nada fácil, de demostrar y explicar que aquella mayor cantidad de producto tiene que tener necesariamente mayor valor que el capital del que nace. Y esto, al igual que lo anterior, no sólo es evidente por sí mismo, sino que se halla cabalmente en contradicción con las premisas generales de la teoría de la imputación del propio Wieser. En efecto, toda la teoría del valor y de la imputación de este economista descansa sobre la idea de que el valor de los bienes procede de la utilidad (marginal) a ellos imputable. Y esto es aplicable tanto a los bienes productivos como a los bienes de disfrute. Pues bien, los bienes productivos rinden su utilidad a través de lo que producen; por tanto, podemos decir que la utilidad que se debe a un bien productivo es, en lo fundamental, exactamente la misma que encierran sus productos. De donde se deduce que el bien productivo, al derivar su valor de la misma magnitud útil, tiene que tener, fundamentalmente, el mismo valor que el producto imputable a él; por este camino llegamos, pues, a la conclusión de que —caso de que no se interfiera una influencia específica y completamente nueva, derivada de otra fuente— queda directamente excluída la posibilidad de un remanente de valor del producto sobre su correspondiente bien productivo, o sea la productividad de valor del capital.

A Wieser no se le pasa desapercibido tampoco este escollo, sobre el que ya nosotros habíamos llamado la atención con respecto a las anteriores teorías de la productividad,[136] y no sólo lo comprende perfectamente, sino que además lo pone expresamente delante de sus ojos y de los de sus lectores. "El capital —dice Wieser— saca su valor de sus frutos; por tanto... si deducimos del valor de estos frutos el capital consumido con su propio valor, el resultado obtenido será necesariamente cero, pues habrá que descontar siempre tanto como representa el valor de los frutos, que es, en efecto, lo que nos da la pauta para valorar la magnitud del descuento; por consiguiente, el cálculo del valor no dejará margen para un rendimiento neto y el interés del capital no sólo no quedará explicado, sino que quedará, por el contrario, directamente eliminado".[137] Sin embargo, Wieser cree poder "reducir" estas "objeciones" por medio del recurso que le suministran los resultados de sus

[136] Véase *supra*, p. 169.
[137] L. c., pp. 134 *ss*.

investigaciones sobre la imputación. Su teoría de la imputación le autoriza a atribuir al capital no sólo un rendimiento bruto, sino también un rendimiento neto físico. "En el rendimiento bruto se reproduce el capital con un remanente físico, el rendimiento neto; de donde se deduce que el valor del capital *no*... puede cifrarse en el valor íntegro del rendimiento bruto. En el proceso de regeneración, el capital sólo aparece como una parte de su propio rendimiento bruto y, por tanto, sólo puede asumir una parte del valor del mismo". Si el rendimiento bruto tiene un valor de 105 y la suma parcial de 5 se transfiere a los frutos que pueden ser consumidos sin que con ello sufra quebranto la restauración íntegra del capital, "sólo podrá calcularse como valor del capital el resto, o sean 100".[138]

A nosotros nos parece que a este razonamiento se le pueden oponer dos objeciones. En primer lugar, puede discutirse, como ya nos esforzábamos en hacer ver más arriba, la premisa de que las reglas de la imputación lleven, en general, a la imputación de un rendimiento físico neto del capital.[139] Pero, aun cuando esta premisa fuese exacta, no lo sería la conclusión derivada de ella. Supongamos que a un capital compuesto por 100 piezas hubiera de imputársele realmente un rendimiento bruto de 105 piezas de la misma clase, o sea un "rendimiento físico neto" de 5 piezas: la única conclusión correcta a que, partiendo de este hecho, podríamos llegar, razonando con arreglo al principio general de la identidad entre el valor de los medios de producción y el de sus productos, sería el de que el valor de cada pieza no puede ser el mismo en las dos generaciones del capital, sino que las 100 piezas de la generación anterior valen tanto como las 105 de la posterior, es decir, supongamos, de la generación siguiente como lo cual quedaría a salvo, evidentemente, la equivalencia de valor entre el capital y su rendimiento bruto íntegro.

Wieser, por su parte, sólo puede llegar a su resultado opuesto a éste, al resultado de que el valor del capital sólo puede cifrarse en una suma menor que la de su rendimiento bruto, por medio de otra infracción de la lógica, nacida de un giro dialéctico engañoso. En este punto, reincide una vez más en un error famoso ya en la historia de la teoría del interés.

[138] *L. c.*, p. 136; cfr. también pp. 134 *ss.*

[139] Deseamos advertir expresamente, para evitar posibles equívocos, que Wieser afirma una productividad física del capital en un sentido que se distingue de las numerosas excepciones de la "productividad del capital" que hemos enumerado y explicado en la parte correspondiente de esta obra (*supra*, pp. 132 *ss.*). y también de aquella que en nuestra *Positive Theorie* reconocemos como productividad física y tomamos como punto de apoyo de una parte de nuestra exposición; véase *Positive Therie*, 3ª edición, pp. 154 *ss.*, 4ª edición, pp. 115 *s.*

Del mismo modo que, en su tiempo, los canonistas, y con ellos todos sus adversarios de aquel entonces,[140] y recientemente Knies.[141] Wieser recurre, en efecto, a la ficción de identificar el capital originario con una cantidad igual de los mismos bienes en un período posterior. E introduce esta ficción dialécticamente. El supuesto de hecho —establecido con razón o sin ella— de que a un capital se le imputa una cantidad mayor de productos que la que forma el capital mismo es expuesto por él con estas capciosas palabras: "el capital *se* reproduce en el rendimiendimiento bruto con un remanente físico"; y, partiendo de esta base, llega gradualmente a las siguientes conclusiones: "*el capital* sólo aparece, en el proceso de reproducción, como una parte de su propio rendimiento bruto", razón por la cual no puede asumir (el capital) más que una parte del valor del rendimiento bruto. Pero, razonando correctamente, Wieser sólo habría podido decir, en la primera tesis ésto: "En el rendimiento bruto, el capital produce una *cantidad igual de bienes de la misma clase*, disponibles en otras circunstancias de tiempo, y además un remanente de ellos"; y la segunda tesis, correctamente formulada, debería rezar así: "*aquella cantidad igual* sólo aparece como una parte del rendimiento bruto", en cuyo caso la conclusión sólo habría podido ser la de que aquella *cantidad igual* sólo podía asumir una parte del rendimiento bruto. En suma, lo que se ha demostrado y puesto de manifiesto es que 100 piezas o unidades *de la segunda generación del capital* valen menos que 105 piezas de esta misma segunda generación; pero como el capital originario de 100 piezas no es en modo alguno idéntico a las 100 piezas de la segunda generación, no existe tampoco ninguna razón para transformar el sentido de aquella relación de valor del rendimiento bruto, aplicándola por una falsa interpretación al capital originario.

La verdad es otra: es, como postulan, en efecto, los fundamentos generales de la teoría de Wieser, a los que su propio autor no se mantiene fiel, que el capital tiene el mismo valor que su rendimiento bruto íntegro, aunque éste pueda estar integrado por un número mayor de piezas. ¿Cómo, a pesar de esta equivalencia inicial, puede deducirse un incremento de valor, el incremento que suministra la materia para el interés del capital? En eso está, precisamente, el *quid* del problema del interés, problema que, a nuestro juicio, se explica por la influencia que ejerce el alejamiento en el tiempo sobre la valoración de los bienes, o bien por el proceso de maduración de los bienes futuros, inicialmente,

[140] Véase *supra*, pp. 272 *ss.* y especialmente p. 278.

[141] Véase *supra*, pp. 263 *ss.* y *Positive Theorie*, 3ª edición, p. 491, 4ª edición, p. 366.

mermados de valor, hasta llegar a adquirir su pleno valor como bienes presentes,[142] pero que no encuentra ni puede encontrar explicación satisfactoria a base de la hipótesis, contraria a los principios, de que los bienes forman el capital, a diferencia de todos los demás, sólo pueden derivar su valor de una parte de la utilidad cuya producción puede imputarse a ellos.

Es curioso que, en el transcurso de sus investigaciones, Wieser llegue a reconocer la tesis en torno a la cual gira toda nuestra teoría del interés a saber: que los bienes presentes valen, por regla general, más que los bienes futuros; lo que ocurre es que él no reconoce esta tesis como punto de partida, sino simplemente como consecuencia de sus propios razonamientos, no como causa, sino como efecto del fenómeno del interés.[143] Sin embargo, si no nos equivocamos de medio a medio, esta tesis no sólo no puede derivarse de las ideas expuestas por Wieser, sino que es cabalmente incompatible con ellas. Si un capital de 100 piezas arroja en un año un rendimiento bruto de 105, no puede afirmarse en modo alguno, al mismo tiempo, que un capital formado por 100 piezas presentes tenga un valor de 5 por ciento *menor* que su rendimiento formado por 105 piezas y que, sin embargo, aquellas 100 piezas presentes valgan *tanto* como las 105 del siguiente año. Wieser sólo podría llevar a esta conclusión,[144] perfectamente exacta, introduciendo la ficción, totalmente inadmisible, de la identidad entre el capital actual y la misma cantidad de piezas de su rendimiento; y para ello habría sido necesario que no hubiese establecido esta misma ficción en su anterior razonamiento.

La teoría del interés de Wieser, expuesta con gran elocuencia y con muchos giros ingeniosos ofrece especial interés, porque representa un intento muy peculiar encaminado a entroncar en un sistema absolutamente moderno una serie de ideas tomadas de las doctrinas antiguas: del concepto de la "productividad del capital" con que nos hemos encontrado ya bajo tantas variantes y modalidades, y de la vieja ficción de la identidad entre el capital originario y el "principal" destinado a "restituirlo" en un período futuro. A nuestro juicio, el intento no puede considerarse afortunado. Las ideas antiguas y las nuevas chocan

[142] Véanse más detalles acerca de ésto *supra* II.

[143] *L. c.*, p. 138. "Sin embargo, no es indiferente el que se posea [un capital] desde hoy mismo o solamente dentro de un año, *pues la posesión actual asegura un rendimiento mayor de intereses... Una suma actual tiene siempre más valor que la misma suma en un momento posterior*".

[144] Lo encontramos en *l. c.*, p. 138 bajo la forma, materialmente idéntica, de que "100 que han de entregárseme al cabo de un año sólo valen hoy, provisionalmente, 95".

entre sí. Sólo gracias a la flexibilidad dialéctica del autor se consigue ocultar a duras penas, en los pasajes críticos, el choque de lo nuevo, en cuya proclamación corresponden a Wieser indiscutibles méritos, con lo antiguo: pero esto no quiere decir que pueda realizar el milagro de armonizar elementos que se excluyen mutuamente. Y el hecho de que fracasase un intento como éste, capaz de poner a contribución tales recursos y fuerzas teóricos para hacer revivir la teoría de la productividad, es a nuestro juicio la mejor prueba de que por este camino, mediante las ideas características de esta teoría, jamás se encontrará la solución del problema del interés.[145]

VII

La Teoría de la Explotación. Un exponente de ella en la "Economía Vulgar". Dietzel, Lexis, Oppenheimer, Tugan-Baranowsky

La *teoría de la explotación* ha ocupado durante el período que estamos examinando ancho campo en las discusiones literarias. Incluso podemos afirmar que estas polémicas se sintieron animadas por la atracción personal que despertaban las doctrinas de la explotación e incluso por la especie de tensión dramática desatada en torna a ellas. Carlos Marx fué, con mucho —tal vez mediante la injusta postergación de otros autores, principalmente de una figura de tanta talla científica como Rodbertus—, el escritor socialista que ejerció mayor influencia sobre los partidarios de esta corriente doctrinal. Su obra representa, por decirlo así, la doctrina oficial del socialismo de su época. Esto explica que ocupase

[145] Ya estaba casi terminada la impresión de la presente obra cuando llegó a nuestras manos el libro recién aparecido de Wieser que lleva por título *Theorie der gesellschaftlichen Wirtchaft*, que forma parte del *Grundriss der Sozialökonomik* (Tubinga, 1914). No hemos podido hacer otra cosa que echar a esta nueva obra de Wieser un rápido vistazo. Pero nos parece que en ella el autor se mantiene fiel en general a las ideas de su obra anterior, en lo tocante a la teoría del interés, pero sin dar a conocer con claridad, puesto que declara no poder entrar en polémicas de detalle, las razones concretas en contrario con que cree poder refutar las numerosas objeciones que han sido hechas a su teoría de la imputación y del interés: lo único que averiguamos a través de la repetición en esencia idéntica de sus antiguas teorías es que Wieser no se ha dejado convencer por las objeciones que le han sido formuladas, pero sin que nos exponga las razones de ello. En estas condiciones, no podemos hacer otra cosa, desgraciadamente, que poner de relieve el hecho de que sigue manteniéndose en pie una discrepancia de opiniones que nos separan en algunos problemas teóricos muy importantes de un autor tan eminente como éste, del que tan cerca nos sentimos tanto en lo científico como en lo personal, sin que por el momento podamos hacer nada, por nuestra parte, para evitarlo.

también el lugar central en el ataque y en la defensa: la literatura polémica de este período gira, fundamentalmente, en torno a la teoría de Marx.

La polémica marxista y antimarxista hubo de desarrollarse, además, en circunstancias muy especiales. Carlos Marx había muerto sin poder dar cima a su obra sobre el capital. Sin embargo, las partes de la obra aún no publicadas se encontraron casi completas entre los papeles de su autor. En ellas había de figurar, entre otras cosas, la clave para explicar un problema que ocupaba el centro de los ataques contra la teoría de la explotación y que, según esperaban ambas partes contendientes, constituiría la prueba decisiva para lo que unos consideraban la justeza de la teoría marxista y los otros su falsedad: el problema de armonizar la existencia demostrada por la experiencia de las cuotas iguales de ganancia del capital con la ley del valor desarrollada en el primer tomo de la obra fundamental de Marx.[146] Sin embargo, la publicación del tomo tercero de la obra, en que se trataba este problema, fué demorándose hasta el año 1894, o sea hasta once años después de la muerte de su autor. La tensión acerca de lo que Marx diría acerca de este punto el más espinoso y complicado de toda su doctrina, se descargó en una especie de literatura profética encaminada a exponer la opinión presunta de Marx acerca del tema de la "cuota media de ganancia" a base de las premisas establecidas en el tomo primero del *Capital.* Esta literatura que nosotros llamamos profética llena el decenio que va de 1885 a 1894 y en ella se destacan toda una serie de obras de mayor o menor extensión.[147] El segundo acto, en el que culminó la tensión del drama, se produjo en el año 1894, con la publicación por Engels del tomo tercero del *Capital,* a base de los papeles inéditos del autor. El acto tercero, basado en el segundo, fué la polémica literaria, extraordinariamente viva, que provocó el análisis crítico de este tercer tomo de la obra de Marx, análisis crítico que versa sobre la actitud del volumen tercero ante el

[146] Véase *supra,* pp. 456.

[147] Ya hemos tenido ocasión de resumir esta literatura en otro lugar (en nuestro estudio titulado *Zum Abschluss des Marxschen Systems,* publicado en *Festgaben für Karl Knies,* 1896, p. 6). Se trata de los siguientes escritos: Lexis, en *Jahrbücher für Nationalökonomie,* 1885, Nueva Serie, t. XI, pp. 452-65; Schmidt, *Die Durchschnittsprofitrate auf Grund des Marxschen Wertgesetzes,* Stuttgart 1889, obra criticada por nosotros en la *Tübinger Zeitschrift für die gesamte Staatsw.* 1890, pp. 590 *ss.,* y por Loria, en *Jahrbücher für Nationalökonomie,* Nueva Serie, t. 20 (1890), pp. 272 *ss.;* Stiebeling, *Das Wertgesetz und die Profitrate,* Nueva York 1890; Wolf, *Das Rätsel der Durchschnittsprofitrate bei Marx,* en *Jahrbücher für Nationalökonomie,* Serie III, t. 2 (1891), pp. 352 *ss.;* Schmidt, en *Neue Zeit,* 1892-3, núms. 4 y 5; Landé, *ibid.,* núms. 19 y 20; Fireman, *Kritik der Marxschen Werttheorie,* en *Jahrbücher für Nationalökonomik,* serie III, t. 3 (1892), pp. 793 *ss.*

punto de partida sistemático y ante las perspectivas del marxismo y que no podía llegar a su término tan pronto ni con tanta facilidad.[148]

Aquí, nos limitaremos a registrar estos acontecimientos, pues ya en una parte anterior de esta obra hemos tenido ocasión de exponer y estudiar críticamente su contenido científico. En páginas anteriores, no hemos recatado nuestra opinión de que la gran prueba ha sido contraria a las conclusiones a que llega la teoría marxista del valor y de la plusvalía y de que, con ello, puede considerarse que esta teoría ha llegado ya al principio de su fin.

Pero el período que estamos examinando revela otra manifestación teórica, muy peculiar, que es necesario que pongamos de relieve aquí y que en otro lugar[149] hemos caracterizado como "un exponente de la teoría socialista de la explotación en la economía vulgar". Nos referimos al curioso fenómeno de que diversos teóricos destacados en la tendencia no socialista, que no reconocen las premisas de la doctrina socialista de la explotación en lo que a la teoría del valor se refiere, profesen a pesar de ello una concepción de conjunto sobre el interés del capital que no se distingue esencialmente de la teoría socialista de la explotación, aunque presente una forma mucho más atenuada o retraída o, si se prefiere, menos consecuente que ésta.

Las manifestaciones doctrinales más destacadas de esta corriente son las que proceden de dos autores alemanes: Dietzel y Lexis. Dietzel pro-

Lafargue, Soldi, Coletti y Graziadei, en *Critica Sociale* de julio a noviembre de 1894.

[148] Entre los escritos de este carácter aparecidos hasta ahora, podemos citar: numerosos artículos publicados en la *Neue Zeit*, principalmente de Engels (año XIV, t. I, núms. 1 y 2), Bernstein y Kautsky; Loria, *L'opera postuma di Carlo Marx* (en *Nuova Antologia*, febrero 1895); Sombart, *Zur Kritik des ökonomischen Systems von K. Marx* (en *Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik*, t. VII, cuad. 4); nuestro artículo citado más arriba *Zum Abschluss des Marxschen Systems*, 1896; Komorzynski, *Der dritte Band von Karl Marx' das Kapital* (en *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, t. VI, pp. 242 ss.); Wenckstern, *Marx*, Leipzig 1896; Diehl, *Ueber das Verhältnis von Wert und Preis im ökonomischen System von Karl Marx* (en *Festschrift zur Feier des 25jährigen Bestehens des staatswissenschaftlichen Seminars in Halle*, Jena 1898); Labriola, *La teoria del Valore di C. Marx*, Milán 1899; Graziadei, *La produzione capitalistica*, Turín 1899; Bernstein, *Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie*, Stuttgart 1899; Masaryk, *Die philosophischen un soziologischen Grundlagen des Marxismus*, Viena 1899; Weisengrün, *Das Ende des Marxismus*, Leipzig 1899. Véase también la bibliografía citada *supra*, p. 428.

[149] *Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie*, Viena 1900, pp. 111 ss. (v. también vol. VIII de la *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung*, donde ha sido publicado este trabajo).

clama que "a su juicio, la teoría de la explotación es innegable en cuanto a lo fundamental" y declara que se cree obligado a atenerse al criterio "de que el fenómeno del interés" constituye una categoría "histórica" que tiene sus raíces en el régimen jurídico de la época actual y uno de los tipos de renta cuya esencia puede ser "censurada" con razón por chocar, dentro de un orden social como el presente, con la norma del *suum cuique*".[150] Lexis, por su parte, mantiene el punto de vista de que la ganancia normal del capital "depende" de las relaciones económicas de poder relacionadas con la posesión del capital y con la carencia de él. Dice que la fuente de las ganancias del esclavista no puede desconocerse y que otro tanto puede decirse, hoy, por lo que se refiere al *sweater*. Que si bien es cierto que en las relaciones normales entre empresario y obrero no existe "semejante explotación", sí existe una dependencia económica del obrero, que influye indiscutiblemente en la distribución del rendimiento del trabajo. Que la participación asignada al obrero en el rendimiento de la producción se halla condicionada por la circunstancia desfavorable para él de que no puede explotar personalmente su fuerza de trabajo y se ve obligado a venderla, renunciando a su producto, por un sustento más o menos suficiente.[151] Y, en otra ocasión, Lexis explica y precisa este punto de vista suyo sobre el origen de las ganancias del capital diciendo que "los vendedores capitalistas, el productor de las materias primas, el fabricante, el comerciante, al por mayor y el comerciante al por menor, obtienen ganancias en sus negocios por el hecho de vender más caro que compran, es decir, por recargar en un determinado por ciento el precio de coste que para ellos tienen sus mercancías. El obrero es el único que no puede imponer semejante recargo de valor, pues la situación desfavorable en que se halla con respecto al capitalista lo obliga a vender su trabajo por el precio que le cuesta, o sea por el sustento necesario. Por tanto, aunque los capitalistas, al comprar a su vez las mercancías a un precio recargado, puedan perder una parte de lo que ganan como vendedores por medio del recargo de los precios, retienen siempre estos recargos de precio frente a los obreros asalariados compradores, con lo que logran que una parte del valor del producto total se transfiera a la clase capitalista".[152]

En todas estas manifestaciones se expresa, indeleble, la idea de que la ganancia del capital —y no, entiéndase bien, una parte excesiva, extraordinaria, de esta ganancia, obtenida en circunstancias gravosas,

150 Göttinger Gelehrte Awzeigen, nº 23, 1891, pp. 935 y 943.
151 En *Schmollers Jahrbuch*, t. XIX, pp. 335 ss.
152 *Conrads Jahrbücher*, Nueva Serie, t. XI (1885), p. 453.

sino la ganancia ordinaria, "normal", del capital en cuanto tal— responde a la presión que las clases poseedoras ejercen sobre las clases desposeídas por virtud de su prepotencia en la lucha de los precios, que es, en esencia, el mismo pensamiento que forma el contenido de la teoría socialista de la explotación.

Para poder caracterizar objetivamente estas manifestaciones, debemos referirnos a otras dos circunstancias entre las que existe, en cierto modo, una relación de reciprocidad. La primera es que, hasta ahora, estas manifestaciones sólo han sido expuestas de un modo ocasional, en ocasiones, concretamente, en que sus autores se sentían incitados a confesar su criterio acerca del problema del interés, pero sin verse obligados a razonar de un modo sistemático y coherente sus opiniones: con ocasión del estudio crítico de teorías del interés profesadas por otros (por Marx y por el autor de la presente obra). La segunda, que aquellas manifestaciones, hasta el momento actual, sólo se presentan como simples expresiones de opinión, como profesiones de fe de sus autores, sin que éstos se detengan a dar o intentar dar una argumentación sistemática y teóricamente defendible de ellas. Dietzel no se cree obligado a añadir a sus manifestaciones ni una sola palabra de razonamiento, y las breves observaciones con que Lexis acompaña sus puntos de vista son tan vagas y, además, dejan tan sin tocar, palmariamente, el verdadero meollo del problema,[153] que estamos seguros de que ni su propio autor podría considerarlas como una explicación, siquiera fuese en líneas generales, del problema de que se trata, ajustada a las exigencias más inexcusables de la teoría.

Teniendo en cuenta el hecho de que los autores a que nos estamos refiriendo no dan a sus doctrinas sobre el interés aquella fundamentación teórica en que suelen basarse en otros casos las ideas de la teoría de la explotación, o sea la fundamentación de la teoría socialista del

[153] A saber, el que los vendedores capitalistas, bajo la presión de la competencia, premisa de la nivelación de las ganancias del capital a base de la cuota "normal" de ganancia, puedan afirmar constantemente su "recargo de valor" *sobre* sus costes de producción constituye precisamente el hecho que se trata de explicar, hecho que concuerda desde luego con las leyes del valor y del precio, o que, por lo menos, es necesario explicarlo plausiblemente partiendo de estas leyes, sin que en Lexis encontremos siquiera un conato de explicación orientado en este sentido. Cfr. nuestro examen a fondo de esta cuestión en *Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie*, Viena 1900, pp. 110 *ss*. Es curioso que Lexis, en su *Allgemeine Volkswirtschaftslehre*, obra publicada posteriormente (2ª edición, 1913) trate el tema del interés del capital con tal retraimiento que apenas pueda descubrirse en su exposición una marcada teoría del interés; en todo caso, tampoco en esta obra de carácter sistemático aparece desarrollada la idea sugerida más en detalle que en el trabajo mencionado más arriba.

valor y de la plusvalía, y que hasta hoy no la han sustituído tampoco por otra argumentación defendible, creemos que nuestra misión de historiadores de las doctrinas se reduce a registrar sencillamente el hecho de la existencia de tales puntos de vista como afirmaciones, por el momento al menos, no probadas y ajenas, por tanto, al campo de la verdadera teoría, sin perjuicio de que alguien intente seriamente, realizando dichas profesiones de fe, darles una fundamentación verdaderamente teórica, pues en otro caso seguirán siendo, pura y simplemente, lo que son hoy: un reflejo de estados de opinión a que se siente inclinado el espíritu de nuestro tiempo, pero sin que tenga ningún punto de apoyo en premisas científicas sólidas y teóricamente defendibles.[154]

Finalmente, creemos que presentan una gran afinidad interna con las opiniones que acabamos de exponer las teorías de la distribución recientemente mantenidas por dos autores: Oppenheimer[155] y Tugan-Baronowsky.[156] Ambos economistas acentúan la idea de la explotación, aun con mayor fuerza que Dietzel y Lexis. Ambos desechan expresamente la teoría marxista del valor como base de la teoría de la eplotación: Oppenheimer profesa una mezcla de teoría de la utilidad-límite y de teoría de los costes y Tugan-Baranowsky se declara abiertamente partidario de la teoría de la utilidad marginal; y en ambos se advierte, naturalmente, al abandonar la antigua argumentación intermedia, la misma laguna en la explicación que, antes de ellos, dejaban sin llenar Dietzel y Lexis y que tampoco ellos han sabido cubrir satisfactoriamente, por lo menos a juicio nuestro. Tugan-Baronowsky infiere directamente del "poder económico" o "social" de las clases poseedoras un régimen de apropiación explotadora del producto del trabajo ajeno sin llegar a esta explicación mediante los detalles intermedios de la formación del valor y del precio, e intenta justificar este salto lógico, con el que sortea las verdaderas dificultades del problema, con la afirmación de que el problema de la distribución no es, como suele pensar casi todo el mundo, indudablemente con razón, un caso específico de aplicación del problema general del valor y del precio a los bienes que se presentan como "factores de la

[154] Acerca de este exponente tan peculiar de la teoría de la explotación nos hemos manifestado en nuestro artículo varias veces citado sobre *Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie*. Las *Untersuchungen über das Kapital* de Wittelshöfer (Tubinga 1890), obra interesante sin duda alguna, pero en la que, a nuestro modo de ver, no se ahonda en el problema crítico, se contiene ya un intento de exponer la teoría de la explotación relacionándola con una teoría del valor diferente de la socialista.

[155] *Theorie der reinen und politischen Oekonomie*, Berlín 1910, 2ª edición, 1911.

[156] *Soziale Theorie der Verteilung*, Berlín 1913.

producción", sino un problema *sui generis*, situado completamente al margen del problema del valor y del precio.[157] Por su parte, Oppenheimer tiende sobre la laguna lógica, como un puente, el tópico del "monopolio" entregado a las clases poseedoras; y aquí nos encontramos con el matiz, muy poco satisfactorio a nuestro modo de ver, de que Oppenheimer pretende hacer al monopolio de la tierra, en última instancia, responsable del nacimiento del interés del capital.[158]

VIII

Teorías Eclécticas. Dietzel defiende por principio el eclecticismo

Por último, nos encontramos en estos últimos tiempos con un número y un prestigio muy considerables por parte de aquellos teóricos que basan su explicación del interés del capital, eclécticamente, en elementos tomados de diversas teorías. Este fenómeno, como ya hemos puesto de manifiesto en otro lugar,[159] no debe sorprendernos. No puede desconocerse, y precisamente las últimas investigaciones efectuadas en torno a nuestro tema han pretendido elevar esto, cada vez claramente, al terreno de las concepciones, que el fenómeno del interés del capital se halla conectado en relación causal con más de un grupo de hechos; al decir esto, nos referimos sobre todo a la mayor rentabilidad de la producción capitalista, de una parte, y de otra a la demora temporal del disfrute de los bienes que toda inversión de capital lleva consigo. Cada uno de estos factores ha servido de base a una teoría distinta, y mientras no se encuentra una salida conciliadora que se esfuerce en reducir a un punto de vista unitario estas causas parciales heterogéneas, los autores de mirada amplia, no cerrada a ninguno de los hechos de la experiencia, sienten, lógicamente, la tentación de combinar eclécticamente aquellas tendencias distintas.

A Loria, que combina elementos de la teoría de la abstinencia con otros tomados de la teoría de la explotación, nos hemos referidos ya más arriba.[160] Diehl, por su parte, intenta conciliar una especie de teoría de la productividad razonada con puntos de vista y expresiones pertene-

[157] *L. c.*, pp. 5 *s.* 11 *s.*, 81 *s.*
[158] Por ej., *l. c.*, pp. 273 *s.* y 415 *ss.*
[159] Véase *supra* p. 479 *ss.*
[160] Véase Apéndice, IV.

cientes al campo de la teoría del uso.[161] En Sidgwick encontramos giros de lenguaje que suelen ser también característicos de esta última teoría, combinados con manifestaciones en que se profesa y defiende la teoría de la abstinencia,[162] aunque nos parece lo más probable que los giros de lenguaje empleados por este autor a tono con la teoría del uso tengan un carácter simplemente fortuito y que sea la teoría de la abstinencia la que refleje el verdadero criterio de este excelente economista. Las manifestaciones un tanto confusas de Neurath no traslucen un punto de vista central muy claro, sino una propensión parcial hacia toda una serie de criterios tradicionales de explicación.[163]

No creemos faltar a la verdad incluyendo también entre los eclécticos al sabio e ingenioso autor de la obra titulada *Progrès de la Science Economique depuis Adam Smith,* Maurice Block. Este escritor, partidario convencido de la plena legitimidad de la institución del interés, no ha podido decidirse a abandonar ninguna de las varias concepciones que juzga igualmente plausibles y favorables al interés del capital. En sus abundantes manifestaciones en torno a este tema encontramos representadas la teoría de la productividad, la de la abstinencia y la del uso;[164] por otra parte, la idea de pasar por un ecléctico no debía de asustar a este destacado economista, como la demuestra el alegato a favor del eclecticismo que encontramos en su obra y que, en parte al menos, tiene indudablemente todo el sentido de una *oratio pro domo.*[165]

A nuestro juicio, las manifestaciones de Ch. Gide sobre este problema se inspiran, en parte, en la teoría del uso y, en parte, en la teoría del agio[166] y otro tanto acontece con los puntos de vista de Nicholson y Valenti, tomados parcialmente de la teoría del agio y de la teoría de la abstinencia.[167] Por lo demás, esta última combinación se presenta con

[161] *P. J. Proudhon, Seine Lehre und sein Leben,* sec. II, Jena 1890, pp. 217-225 y p. 204.

[162] *Principles of Political Economy,* 2ª edición, Londres 1887, pp. 167, 168 264, 265 *ss.*

[163] *Elemente der Volkswirtschaftslehre,* 2ª edición, Viena 1892, pp. 282 *ss.* 313 *ss.*, 324 *ss.*

[164] Véase *Progrès* (París 1890), t. II, p. 319, 320, 328, 335 *ss.* y además pp. 321, 326, 339 y, finalmente, pp. 310-322, 348.

[165] *L. c.,* p. 344; cf. también p. 349.

[166] *Principes d'Economie politique,* 5ª edición, p. 451, nota.

[167] Nicholson, *Principles of Political Economy,* Londres 1893-1897, cfr. especialmente t. I p. 138 y t. II pp. 217 y 219; Valenti, *Principii di Scienza Economica,* 1906, pp. 384 *s.* Cierto es que en la insistencia con que Valenti subraya los *servigi produttivi* emanados del capital se percibe, por lo menos, la reminiscencia de un elemento procedente de la teoría del uso, de un modo parecido a lo que ocurre con Pareto.

bastante frecuencia en los tiempos actuales, como hemos tenido ya ocasión de manifestar en los capítulos II y IV del presente apéndice.

Finalmente, ocupa una posición muy peculiar entre los autores inclinados al eclecticismo, Dietzel. Este escritor, siempre ingenioso, pero que no siempre da pruebas de fría y serena reflexión, se confiesa, en una crítica de la presente obra, ecléctico metódico en el sentido de que va considerando como exactas y aplicables, cada una con respecto a una parte del fenómeno del interés, las distintas teorías en curso, principalmente la de la explotación y la de la productividad. A su juicio, "en el campo de la teoría del interés deben formularse, con vistas a las distintas categorías de los fenómenos económico-sociales, *distintas* razones explicativas, condicionadas por la diversidad de la posición y las relaciones económicas de los individuos". Si, por ejemplo, el que alquila un piano o una casa dispone de un capital que le permita, entre otras cosas, comprar el piano o la casa, pero que prefiere emplear o dejar en una inversión productiva, la percepción de intereses por parte del propietario del piano o de la casa podrá explicarse satisfactoriamente a base de la productividad del capital. En cambio, si no posee un capital que le permita comprar el objeto alquilado, el fenómeno del interés sólo podrá explicarse mediante una explotación del arrendatario, y entonces "entrará en juego como base de explicación la teoría de la explotación" ("innegable en cuanto a su esencia").[168] Al mismo tiempo, Dietzel defiende la teoría del uso[169] y, finalmente, si no le hemos entendido mal, reconoce también su razón de ser a nuestra teoría del interés del capital para un determinado grupo de fenómenos de interés y, concretamente, para explicar el interés en el crédito de consumo.[170]

Como hemos tenido ocasión de exponer extensamente en otro lugar,[171] consideramos extraordinariamente desafortunado y absolutamente insostenible el punto de vista metodológico adoptado por este autor. No cabe duda de que todo eclecticismo deja siempre la puerta abierta a alguna objeción. No obstante, existe una gran diferencia entre el hecho de que se discurra, como suelen hacer los eclécticos, *una* teoría para explicar un fenómeno, amasando en unidad externa una serie de elementos tomados de diversas teorías que no cabe urdir internamente, y el hecho de que, como hace Dietzel, se elabore o acate una teoría fundamental y radicalmente distinta para explicar cada grupo de casos o

[168] *Göttinger Gelehrte Anzeigen*, 1891, nº 23, pp. 930 *ss.*, especialmente pp. 932-935.

[169] *L. c.*, p. 933.

[170] *L. c.*, pp. 932 *ss.*

[171] *Einige strittige Fragen der Kapitalstheorie*, Viena 1900, pp. 84 *ss.*

manifestaciones de un fenómeno que es esencialmente el mismo. Si la forma de renta que los economistas están acostumbrados a reconocer como interés del capital o renta del capital, por oposición a la renta del suelo, al salario y a la ganancia del empresario, presenta algo de característico, que enlaza entre sí los distintos casos agrupados en ella y los distingue de las otras clases de rentas, es evidente que este algo característico no puede diferir en cada caso o grupo de casos, y diferir, además, de un modo tan fundamental que convierta a los casos distintos en casos verdaderamente contrapuestos. Quien, como Dietzel, intente explicar los casos o manifestaciones del mismo fenómeno fundamental partiendo de teorías divergentes no puede evitar, en primer lugar, caer en consecuencias verdaderamente absurdas —¿quién podría, por ejemplo, mostrarse de acuerdo con la consecuencia a que llega Dietzel de que un propietario de fincas urbanas que arrienda la misma vivienda de lujo, por el mismo precio de 2,000 florines, un año a un director de banco que gana un sueldo de 15,000 florines y al año siguiente a un fabricante que percibe 15,000 florines como renta de capital, debe su interés en el primer caso a una explotación ejercida por él y en el segundo caso, en cambio, a la productividad del capital?—, ni puede evitar tampoco, en segundo lugar, el verse embrollado en las más patentes contradicciones, pues cada una de las teorías divergentes que se abrazan encierra premisas que es necesario reconocer aunque sólo se pretenda explicar un caso a tono con esta teoría y que se hallan en flagrante contradicción con las premisas de las otras teorías a que se recurre al mismo tiempo para explicar otros casos, como Dietzel lo hace. ¿Quién que reconozca como esencialmente acertada la teoría de la explotación podrá explicar ningún caso del fenómeno del interés ateniéndose a la teoría de la productividad, o viceversa? Y si Dietzel logra sustraerse a estos crasos inconvenientes, ello se debe, probablemente, a que hace uso de su máxima metodología, proclamada a nuestro juicio de modo un tanto ligero, en función de crítico y no en función de sistemático, razón por la cual no se ve en el trance de poner a prueba su aplicabilidad práctica.

IX

Estado actual de las opiniones

Tantas y tan multiformes son las opiniones que siguen debatiéndose hoy en torno a nuestro problema. Y bien podemos afirmar que estamos todavía muy lejos de haber asistido al desenlace de esta lucha de opiniones. Sin embargo, la lucha no sigue desarrollándose, ni mucho menos,

en el mismo terreno que hace algún tiempo. Sobre este vasto campo teórico de batalla hemos asistido a una serie de victorias indudables y a otras tantas derrotas no menos indiscutibles. Hay ciertas ideas que se hallan, visiblemente, en una curva de ascenso o en una línea de avance, mientras que otras retroceden o luchan desesperadamente a la defensiva, aferradas a posiciones desfavorables o retiradas, cuyas avanzadas más fuertes han caído ya en poder del enemigo. Si se nos permite que aventuremos una imagen de conjunto sobre el estado momentáneo de la lucha, tal como nosotros lo vemos, podríamos sintetizarlo en los siguientes rasgos generales.

En el frente principal de este ramificadísimo campo de batalla combatían, de una parte, la *teoría de la explotación* y, de la otra parte, las diversas teorías defensoras del fenómeno del interés. En este frente, creemos que la lucha está ya decidida y que la suerte de la teoría de la explotación puede considerarse sellada. Obligada a abandonar la teoría del valor que le servía de base, se ha visto forzada a retirarse a una posición ya indefendible. No cabe duda de que sus partidarios seguirán peleando todavía durante algún tiempo, y el dogma de la explotación tardará en esfumarse, sobre toda en las manifestaciones partidistas y consagradas a fines de agitación; pero podemos estar seguros de que pronto desaparecerá de una vez y para siempre del campo de la ciencia, para ser arrumbado entre los errores definitivamente superados. Y no es fácil que aquel "exponente de la teoría de la explotación en la economía vulgar" de que hablábamos más arriba sea lo bastante fuerte y vigoroso para que de él brote la rama que rejuvenezca y haga renacer la planta moribunda ya en su tronco.

También se ha traducido en algunos resultados de valor permanente la lucha en que, al mismo tiempo, se han hallado empeñadas entre sí las teorías rivales "defensores del interés", si es que podemos valernos de esta expresión, breve, pero no del todo adecuada para designar teorías que, en rigor, no se inspiran en ninguna parcialidad. Creemos que, hoy, puede considerarse ya como algo bastante claro y evidente que el fenómeno del interés se halla relacionado, de una parte, con ciertos hechos referentes a la técnica de la producción y, de otra parte, con el hecho de una demora temporal del disfrute, como las causas últimas de este fenómeno que se trata de explicar, que son los dos aspectos que el profesor Marshall ha expresado con sus dos términos de la *productiveness* y la *prospectiveness* del capital. Pues bien, aquellas teorías que se sitúan o se hallan ya situadas al margen del reconocimiento de estos hechos o que, por lo menos, no se dejan influir por ellos en su argumentación, no creemos que puedan esperar ya que un movimiento de reflujo pueda llevar el desarrollo de estas doctrinas por sus cauces, hoy abandonados.

Esto que decimos es aplicable, a nuestro juicio, de una parte, a las diversas variantes de las *teorías del trabajo* y, de otra parte, a las auténticas y notorias *teorías de la productividad*. Sobre todo, estas últimas, que hace tiempo ocupaban tanto espacio en la doctrina económica, presentan para nuestras concepciones modernas dos fallas cardinales, que hoy se conocen y reconocen de un modo cada vez más general como tales fallas: que, partiendo de sus premisas, no pueden llegar a la meta positiva de la explicación que se proponen ofrecernos más que por la vía de la lógica y que, además, pierden de vista más de la mitad de las causas reales a que responde el fenómeno del interés. Nos parece que es un síntoma de la situación verdaderamente desesperada en que se encuentran estas auténticas teorías de la productividad el hecho de que últimamente se comience —a nuestro juicio, faltando con ello a la realidad de las cosas y a las normas de la fidelidad histórica— a poner en duda incluso la existencia de estas verdaderas teorías de la productividad y a atribuir a sus representantes otras intenciones, más a tono con los puntos de vista hoy imperantes en relación con nuestro problema.[172]

La parte más vital de este proceso de evolución tiende, por el contrario, unánimemente, hacia una meta de la que hoy pocos dudan ya que constituye el punto de mira certero de la teoría y que, aunque todavía difieran considerablemente las opiniones en cuanto al camino que debe seguirse para alcanzarla, habrá de alcanzarse, con toda seguridad, más tarde o más temprano. Esta meta consiste en encontrar una explicación que haga honor a ambos grupos de causas, a los hechos relacionados con la *técnica de la producción* y a los hechos *psicológicos* referentes al aplazamiento del disfrute de tal modo que cada parte de la explicación sea, lógica e intrínsecamente inatacable de por sí y que, además, las dos se cambien para formar un todo intrínseca y lógicamente impecable.

Entre las distintas teorías que rivalizan en su tendencia hacia esta meta hay que reconocer a la *teoría del uso que*, certera y plenamente interpretada, se enlaza con los dos grupos de causas y es, por tanto, lo suficientemente amplia; sin embargo, tropieza en el desarrollo de su argumentación con graves reparos lógicos y de fondo, que hoy, a lo que parece, son reconocidos también como tales por parte de círculos científicos cada vez más amplios.

La *teoría de la abstinencia* tropieza también en el camino por ella elegido, con dificultades de orden intrínseco y lógico que en las páginas anteriores nos hemos esforzado en poner de relieve con mayor claridad

172 Véase *supra*, prólogo a la segunda edición.

todavía de lo que anteriormente se había hecho; además, nos parece que el modo como intenta hacer honor a la *productiveness* al lado de la *prospectiveness* —que es la que imprime sello característico a su explicación— no conduce a una fusión afortunada dentro de una teoría verdaderamente armónica.

Por su parte, los *eclécticos* tienen que luchar, naturalmente, tanto contra las fallas específicas inherentes a cada una de las teorías incluídas en la correspondiente combinación ecléctica como contra la resistencia de los elementos dispares a dejarse fundir en un todo armónico.

Desde Rae, el factor de la *demora temporal en el disfrute* viene siendo reconocido a través de un concepción que se mantiene alejada de las dudosas adiciones explicativas de la teoría de la abstinencia. En cambio, Rae seguía prisionero de los errores de pensamiento y de exposición inherentes a los teóricos de la productividad. Jevons, que sabe desembarazarse más afortunadamente de esta segunda clase de errores, es un poco menos afortunado en lo que se refiere al tratamiento de la *prospectiveness*, orientada en él hacia los cauces de la teoría de la abstinencia, y en todo caso se echa de menos en él el requisito de una agrupación de los distintos razonamientos basada en la armonía lógica.

Finalmente, frente a todas estas fallas, el eslabón más reciente que ha venido a unirse a esta cadena de teorías rivales sobre el interés, la *teoría del agio*, realiza un intento que, cualquiera que sea el juicio que sus resultados nos merezcan, persigue por lo menos clara y conscientemente la meta hacia la que hay que marchar: tomar en cuenta ampliamente todas las causas últimas que pueden influir en el problema para llegar a una explicación coherente y armónica del fenómeno del interés.

No creemos que nadie pueda poner en duda que la "teoría del agio" se ha mantenido fiel, en la práctica, a la primera parte de su programa: existe un indicio bien elocuente de la amplitud con que esta teoría enfoca tanto el elemento de la *prospectiveness* como el de la *productiveness*: el hecho de que algunos de sus partidarios hayan razonado su adhesión a ella con la observación de que es, en rigor e intrínsecamente, una teoría de la productividad, mientras que otros ven en ella, realmente, una teoría de la abstinencia.[178] Aunque tal vez este reconocimiento se trasluzca de un modo aún más elocuente en cierto reproche de uno de nuestros más prestigiosos adversarios. Cuando el profesor

[178] En su extensa crítica sobre la segunda edición de nuestra *Positive Theorie*, en *The Economist*, marzo 1889, p. 127, dice Pierson: "Nuestro autor pisa de lleno sobre el terreno de la teoría de la productividad"; y Macfarlane, por su parte, dedica un párrafo especial (el 107) de su obra *Value and distribution* a demostrar que *abstinence is recognised in the the exachange theory*.

Marshall nos acusa de exagerar nuestras diferencias de criterio con respecto a nuestros antecesores en la teoría del interés y se remite, en apoyo de este reproche, al hecho de que ya en las doctrinas de otros autores que nos han antecedido puede observarse la tendencia a tener en cuenta paralelamente los factores de la *productiveness* y la *prospectiveness*, es porque considera esto, evidentemente, como un rasgo común de nuestras doctrinas y no niega tampoco esta característica, por tanto, a nuestra teoría del agio.

La discusión futura se encargará de poner de relieve si la teoría del agio es también afortunada o, por lo menos, más afortunada que sus rivales en el cumplimiento de la segunda parte del programa. Cuanto más ha ido reduciéndose, a través de los resultados de la investigación y la crítica anteriores, el espacio dentro del cual tienen que trazarse y deben buscarse los caminos de explicación que conducen a la meta, con mayor cuidado habrá que indagar e investigar en lo futuro dentro de los límites de este espacio. La orientación provisional está ya al descubierto. O, como en una ocasión hubo de expresarse J. B. Clark en una ingeniosa ojeada sobre el "porvenir de la teoría económica": "explanations of interest *that cannot be far from the truth* have been offered".[174] En adelante, sólo podrá tratarse ya de ir examinando paso a paso, para ver si conducen ininterrumpidamente a la meta propuesta, las distintas sendas trazadas dentro de los límites de aquel espacio y que las diferentes teorías rivales hoy en boga nos invitan a recorrer. De un modo todavía más exigente, más severo, más cuidadoso que antes, pues hoy poseemos ya una orientación provisional lo suficientemente clara para poder rechazar cualesquiera indicaciones también provisionales, pero que no sean verdaderamente certeras. Sin embargo, cualquiera que sea el resultado final de esta futura evolución crítico-dogmática, creemos que ya desde ahora puede asegurarse una cosa, a saber: que el espíritu crítico que ha sabido despertarse en este problema no se contentará con una solución que no responda a las más rigurosas exigencias científicas y que ha pasado ya —y además, para siempre— el peligro de que nuestra teoría pueda darse por satisfecha con una de esas aparentes soluciones superficiales que se encuadran fácilmente en cómodos tópicos, pero que no pueden desarrollarse hasta el final, consecuentemente, en una labor ordenada y sistemática del pensamiento.

[174] *Quarterly Journal of Economics*, octubre 1898, p. 1.

INDICE DE AUTORES

INDICE GENERAL

INTRODUCCION

Libro I

LA TRAYECTORIA DEL PROBLEMA

Libro II

LAS TEORIAS DE LA PRODUCTIVIDAD

Libro III

LAS TEORIAS DEL USO

Libro IV

LA TEORIA DE LA ABSTINENCIA

Libro V

LAS TEORIAS DEL TRABAJO

Libro VI

JOHN RAE

Libro VII

TEORIAS DE LA EXPLOTACION

Libro VIII

OTROS SISTEMAS

APENDICE

LAS DOCTRINAS SOBRE EL INTERES EN LA LITERATURA ACTUAL

(1884-1914)

Este libro se terminó de imprimir el día 27 de junio de 1986 en los talleres de Lito Ediciones Olimpia, S. A. Sevilla 109, y se encuadernó en Encuadernación Progreso, S. A. Municipio Libre 188, México 13, D. F.
Se tiraron 3 ,000 ejemplares.

Eugen von Böhm-Bawerk

Capital e interés



El problema de las relaciones entre capital e interés figura entre los más importantes de la ciencia económica. Dicha materia se cuenta sin embargo entre las menos estudiadas. *Capital e interés,* obra tan fundamental como clásica de Eugen von Böhm-Bawerk, es una aportación sustantiva para la revisión y discusión de las teorías que a lo largo de la historia han tratado el tema. Partiendo de la filosofía antigua y de los canonistas, la obra analiza los trabajos de Turgot, Adam Smith, las llamadas "teorías incoloras", las teorías de la productividad, las del uso, las de la abstinencia, las del trabajo; se detiene extensamente en John Rae y culmina revisando las teorías de la explotación: Sismondi, Proudhon, Rodbertus, Lassalle y Marx.

Publicado en alemán en 1884, *Capital e interés* (cuya primera edición en el FCE data de 1947) es un libro esencial para los especialistas. La revisión profunda que von Böhm-Bawerk realiza de las principales teorías acerca del tema se complementa con un extenso apéndice que, añadido por el autor a la tercera edición alemana, analiza las doctrinas sobre el interés en la literatura económica aparecida entre 1884 y 1914: la teoría del agio, la obra de Oswalt, la teoría de la abstinencia, MacVane, Marshall, Carver, Stolzmann, Wiesser, Lexis y Oppenheimer son algunos de los temas y autores sobre los que recae este estudio.

En momentos en los que, como ahora, las tasas de interés constituyen uno de los motores fundamentales de la economía, *Capital e interés* es una obra imprescindible para todos los estudiosos de este problema.

Diseño de la portada: Carlos Haces/Fotografía de Carlos Franco

fce Fondo de Cultura Económica / Serie de Economía